



# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

## **DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

### **MAESTRÍA EN GESTIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS IV PROMOCIÓN**

#### **PROYECTO DE GRADO No. 1**

#### **TEMA**

**“PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE LA COOPERATIVA DE  
AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA PUCAYACU DEL  
CANTÓN LA MANÁ – PROVINCIA DE COTOPAXI”**

#### **ELABORADO POR:**

ING. MARÍA JOSÉ VÁSQUEZ ESQUIVEL  
ING. PAOLA MATILYN PÉREZ CEDEÑO  
ING. WILSON DAVID SAAVEDRA ACOSTA

**AGOSTO 2010.**

## CERTIFICACIÓN

Se certifica que el presente trabajo fue desarrollado por los **Ingenieros: María José Vásquez, David Saavedra y Paola Pérez**, bajo mi supervisión.

---

Eco. Jorge Rosero  
DIRECTOR DEL PROYECTO

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y VINCULACIÓN CON LA**  
**COLECTIVIDAD**  
**CERTIFICADO**

Eco. JORGE ROSERO (DIRECTOR)

**CERTIFICA:**

**APROBACIÓN DEL TUTOR**

Que el trabajo titulado: **“PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA PUCAYACU DEL CANTÓN LA MANÁ – PROVINCIA DE COTOPAXI”**,

realizado por los ingenieros: María José Vásquez, David Saavedra y Paola Pérez, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el reglamento de estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que constituye un trabajo de excelente contenido científico que coadyuvará a la publicación de conocimientos y al desarrollo profesional. **SI** recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de un empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil. Autoriza a los ingenieros: María José Vásquez, David Saavedra y Paola Pérez, que lo entreguen al TCRN. ESP. Vicente Tinizaray, Jefe de Investigación y Vinculación con la Colectividad de la ESPE extensión Latacunga.

Latacunga, Agosto de 2010.

---

Eco. Jorge Rosero

DIRECTOR DEL PROYECTO

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y VINCULACIÓN CON LA**  
**COLECTIVIDAD**  
**AUTORIZACIÓN**

Nosotros:

**Ing. María José Vásquez Esquivel**

**Ing. Wilson David Saavedra Acosta**

**Ing. Paola Marilyn Pérez Cedeño**

Autorizamos a la Escuela Politécnica del Ejército, la publicación en la biblioteca virtual de la institución, del trabajo denominado: **“PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA PUCAYACU DEL CANTÓN LA MANÁ – PROVINCIA DE COTOPAXI”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Latacunga, Agosto de 2010.

---

Ing. María José Vásquez.

---

Ing. David Saavedra

---

Ing. Paola Pérez

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y VINCULACIÓN CON LA**  
**COLECTIVIDAD**  
**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros:

**Ing. María José Vásquez Esquivel**

**Ing. Wilson David Saavedra Acosta**

**Ing. Paola Marilyn Pérez Cedeño**

**DECLARAMOS QUE:**

El proyecto de grado denominado: **“PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA PUCAYACU DEL CANTÓN LA MANÁ – PROVINCIA DE COTOPAXI”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente es trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Latacunga, Agosto de 2010.

---

Ing. María José Vázquez.

---

Ing. David Saavedra

---

Ing. Paola Pérez

## **DEDICATORIA**

*Este trabajo lo dedicamos con amor a nuestros Padres que con su esfuerzo diario han hecho posible el poder culminar una etapa más en nuestra carrera profesional y porque a pesar de las adversidades siempre nos brindaron su apoyo.*

## AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecemos a Dios por habernos dado la fuerza para seguir adelante a pesar de las dificultades que se presentaban en el camino, en segundo lugar queremos agradecer a nuestros padres que han sido un apoyo incondicional durante toda nuestra vida, además quiero agradecer a todos nuestros Amigos que nos han apoyado y nos han ayudado, la verdad ha sido un verdadero placer haber compartido el tiempo en las aulas con todos ustedes, y como olvidar a todos nuestros queridos profesores que aparte de compartir su conocimiento con nosotros se convirtieron en amigos incondicionales durante toda la carrera; estamos seguros que si alguno de ustedes me hubiera faltado, mi camino para alcanzar esta meta hubiera sido mucho más difícil.

*David*

*María José*

*Paola*

## **RESUMEN**

La parroquia Pucayacu con aproximadamente 3000 habitantes de acuerdo al INEC, se ha convertido en uno de los puntos de unión entre las regiones de la Sierra y la Costa haciéndolo un lugar estratégico, comercial y sobre todo ganadero ya que aproximadamente el 64% de la población vive de la agricultura y la ganadería.

En el Cantón La Maná funcionan las Instituciones financieras como el Banco del Pichincha, Banco Bolivariano, Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPECO, Cooperativa de Ahorro y Crédito Virgen del Cisne, Cooperativa de Ahorro y Crédito Futuro Lamanense, Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de La Maná. A pesar de esto la parroquia Pucayacu no cuenta con ninguno de estos servicios financieros, frente a este panorama se han venido desarrollando, los prestamistas informales (muchos de nacionalidad colombiana), que prestan créditos que van desde los USD 100 hasta los USD 5.000, especialmente a pequeños comerciantes, ganaderos y agricultores de la zona.

Dado el planteamiento anterior, se propone como alternativa de desarrollo para la Parroquia Pucayacu, la implementación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito debido a que están alcanzando una mayor participación en el sistema financiero nacional, atendiendo a las clases marginadas.

## **ÍNDICE**



Introducción .....	14
<b>CAPÍTULO I</b> .....	15
<b>ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA PARROQUIA PUCAYACU</b> .....	15
1.1 INTRODUCCIÓN .....	15
1.2 OBJETO DEL ESTUDIO .....	16
1.3 ANÁLISIS ECONÓMICO .....	17
1.3.1 Antecedentes .....	17
1.3.2 Principales Indicadores Productivos Económicos de la Parroquia Pucayacu .....	18
1.3.3 Análisis Económico.....	20
1.4 CONCLUSIONES .....	23
1.5 RECOMENDACIONES .....	24
1.6 DESARROLLO DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO .....	24
1.6.1 Historia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito .....	24
1.6.1.1 <i>El Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito</i> .....	26
1.6.1.2 <i>El Sistema Cooperativo en el Ecuador</i> .....	27
1.6.2 Ley de Cooperativas de Ahorro y Crédito.....	29
1.6.3 Análisis de los Principales Indicadores Financieros .....	30
1.6.3.1 <i>Comportamiento del Sistema de Cooperativas</i> .....	31
1.6.3.2 <i>Indicadores de Comportamiento</i> .....	32
1.6.4 Presencia de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el cantón La Maná .....	36
1.6.5 Requisitos Legales para Constituir una Cooperativa.....	36
<b>CAPÍTULO II</b> .....	41
<b>ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	41
2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR.....	41
2.2 DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO .....	41
2.3 REQUERIMIENTOS FINANCIEROS DE LA PARROQUIA PUCAYACU.....	42
2.4 GRUPO FOCAL .....	42
2.5 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	43
2.5.1 Variables de Segmentación .....	43
2.5.2 Tamaño del Universo .....	43
2.5.3 Población Económicamente Activa.....	44
2.6 CÁLCULO DE LA MUESTRA .....	45

2.6.1	Tamaño de la Muestra .....	45
2.6.2	Fórmula para Obtención de la Muestra .....	45
2.6.3	Estructura de la Muestra.....	45
2.7	FORMATO ENCUESTA APLICADA A LOS CONSUMIDORES .....	46
2.8	EXPLICACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....	49
2.8.1	Gestión y recolección de la información.....	49
2.8.2	Procesamiento de la información .....	49
2.9	ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	60
2.9.1	Proyección de la Demanda.....	60
2.9.2	Demanda Proyectada.....	60
2.10	ANÁLISIS DE LA OFERTA .....	61
2.11	ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.....	63
2.12	EXPECTATIVAS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NUEVA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO .....	63
2.13	DEMANDA QUE SERÁ CAPTADA POR LA NUEVA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO.....	64
2.14	PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING MIX .....	64
2.14.1	Análisis de precios .....	65
2.13.2	Comercialización.....	67
2.13.2.1	<i>Estrategia de Producto</i> .....	67
2.13.2.2	<i>Estrategias de Precio</i> .....	67
2.13.2.3	<i>Estrategia de Plaza</i> .....	67
2.13.2.4	<i>Estrategia de Promoción</i> .....	68
<b>CAPÍTULO III .....</b>		<b>70</b>
<b>ESTUDIO TÉCNICO Y ORGANIZACIONAL .....</b>		<b>70</b>
3.1	CONSTITUCIÓN ORGANIZACIONAL .....	70
3.1.1	Organigrama Estructural .....	80
3.1.2	Organigrama funcional.....	80
3.1.2	Filosofía de la Cooperativa de Ahorro y Crédito .....	81
3.1.2.1	<i>Misión</i> .....	81
3.1.2.2	<i>Visión</i> .....	82
3.1.2.3	<i>Políticas</i> .....	82
3.1.2.4	<i>Valores</i> .....	82
3.2	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS .....	83

	10
3.3 ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO .....	83
3.3.1 Plaza .....	85
3.3.2 Promoción .....	85
3.3.3 Publicidad.....	86
3.3.4 Precio.....	87
3.4 TAMAÑO DEL PROYECTO .....	88
3.4.1 Localización .....	89
3.4.2 Micro Localización .....	89
3.4.3 Macro Localización.....	90
3.5 INGENIERÍA DEL SERVICIO.....	91
3.6 PROCESO DEL SERVICIO.....	91
3.7 MANO DE OBRA .....	92
3.8 EQUIPOS Y ENSERES.....	93
3.9 INSTALACIONES .....	94
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>95</b>
<b>ESTUDIO FINANCIERO .....</b>	<b>95</b>
4.1 INVERSIÓN .....	95
4.1.1 Inversión fija .....	95
4.1.2 Inversión Diferida .....	96
4.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS .....	98
4.3 DEPRECIACIONES .....	99
4.4 AMORTIZACIONES .....	101
4.5 PRESUPUESTOS .....	101
4.5.1 Presupuestos de Ingresos.....	102
4.5.2 Presupuestos de Egresos.....	104
4.6. PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA .....	105
4.7 PROYECCIÓN DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	107
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>108</b>
<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA .....</b>	<b>108</b>
5.1 RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN TOTAL .....	108
5.2 RENTABILIDAD SOBRE LOS INGRESOS .....	108
5.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	109
5.4 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	110

5.5 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	111
5.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	111
5.2. EVALUACIÓN DEL FLUJO DE CAJA SOCIAL .....	113
5.3 IMPACTO SOCIAL EN LA COMUNIDAD.....	114
CONCLUSIONES .....	115
RECOMENDACIONES .....	116
BIBLIOGRAFÍA.....	117

## **Anexos**

<b>Anexo 1:</b> .....	120
DESCRIPCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS (AÑO 2).....	120
DESCRIPCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS (AÑO 3).....	121
DESCRIPCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS (AÑO 4).....	122
DESCRIPCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS (AÑO 5).....	123
<b>Anexo 2:</b> .....	124
INVERSION FIJA A PRECIO SOCIAL.....	124
GASTOS DE ORGANIZACIÓN .....	124
GASTOS PUESTAS EN MARCHA .....	125
GASTOS CAPACITACION.....	125
INVERSION DIFERIDA.....	125
TABLA DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS PARA LA COOPERATIVA .....	126
TABLA DE AMORTIZACIÓN .....	126
GASTOS ADMINISTRATIVOS .....	127
FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	128

## **LISTA DE TABLAS**

Tabla 1.1: <i>Análisis Foda</i> .....	22
---------------------------------------	----

Tabla 1.2: <i>Listado De Socios De La Asociación De Agricultores Y Ganaderos De La Parroquia De Pucayacu</i> .....	34
Tabla 2.1: <i>Tamaño del Universo</i> .....	43
Tabla 2.2: <i>Proyección de habitantes con la tasa de crecimiento anual</i> .....	44
Tabla 2.3: <i>Población Economicamente Activa</i> .....	44
Tabla 2.4: <i>Plan Muestral</i> .....	46
Tabla 2.5: <i>Tabulación pregunta N° 1</i> .....	49
Tabla 2.6: <i>Tabulación literal b), pregunta N° 1</i> .....	50
Tabla 2.7: <i>Tabulación pregunta N° 2</i> .....	51
Tabla 2.8: <i>Tabulación pregunta N° 3</i> .....	52
Tabla 2.9: <i>Tabulación pregunta N° 4</i> .....	53
Tabla 2.10: <i>Tabulación pregunta N° 5</i> .....	54
Tabla 2.11: <i>Tabulación pregunta N° 6</i> .....	55
Tabla 2.12: <i>Tabulación pregunta N° 7</i> .....	56
Tabla 2.13: <i>Tabulación pregunta N° 8</i> .....	57
Tabla 2.14: <i>Tabulación pregunta N° 9</i> .....	58
Tabla 2.15: <i>Tabulación pregunta N° 10</i> .....	59
Tabla 2.16: <i>Población según datos del INEC</i> .....	60
Tabla 2.17: <i>Demanda proyectada</i> .....	61
Tabla 2.18: <i>Estimación de la Demanda Insatisfecha</i> .....	63
Tabla 2.19: <i>Demanda captada</i> .....	64
Tabla 3.1: <i>Equipos y Enseres</i> .....	93
Tabla 4.1: <i>Inversión Fija y Diferida</i> .....	95
Tabla 4.2: <i>Inversión Fija</i> .....	96
Tabla 4.3: <i>Inversión Diferida</i> .....	97
Tabla 4.4 : <i>Gastos de Organización</i> .....	97
Tabla 4.5: <i>Gastos puestas en marcha</i> .....	98
Tabla 4.6: <i>Gastos Capacitación</i> .....	98
Tabla 4.7: <i>Gastos Administrativos</i> .....	99
Tabla 4.8: <i>Tabla de Depreciación de activos fijos para la Cooperativa</i> .....	100
Tabla 4.9: <i>Tabla de Amortización</i> .....	101
Tabla 4.10: <i>Supuestos para el Primer Año de Operación</i> .....	101
Tabla 4.11: <i>Ingresos y Egresos mensuales de los servicios financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Pucayacu"</i> .....	103
Tabla 4.12: <i>Ingresos totales del Primer Año de Operación</i> .....	104

Tabla 4.13: <i>Egresos Primer Año de Operación</i> .....	105
Tabla 4.14: <i>Supuestos para elaborar el flujo de caja</i> .....	105
Tabla 4.15: <i>Flujo de caja proyectado</i> .....	106
Tabla 4.16: <i>Estado de pérdidas y Ganancias Proyectadas</i> .....	107
Tabla 5.1: <i>Rentabilidad sobre la inversion</i> .....	108
Tabla 5.2: <i>Rentabilidad sobre los ingresos</i> .....	109
Tabla 5.3: <i>Flujo Neto de Efectivo</i> .....	110
Tabla 5.4: <i>Análisis de Sensibilidad</i> .....	111
Tabla 5.5: <i>Relaciones Precio cuenta de la Economía Ecuatoriana</i> .....	112
Tabla 5.6: <i>Flujo Social Neto de Efectivo</i> .....	113

### **LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico 2.1: <i>Resultados pregunta N°1</i> .....	49
Gráfico 2.2: <i>Resultados literal b), pregunta N° 1</i> .....	50
Gráfico 2.3: <i>Resultados pregunta N° 2</i> .....	51
Gráfico 2.4: <i>Resultados pregunta N° 3</i> .....	52
Gráfico 2.5: <i>Resultados pregunta N° 4</i> .....	53
Gráfico 2.6: <i>Resultados pregunta N° 5</i> .....	54
Gráfico 2.7: <i>Resultados pregunta N° 6</i> .....	55
Gráfico 2.8: <i>Resultados pregunta N° 7</i> .....	56
Gráfico 2.9: <i>Resultados pregunta N° 8</i> .....	57
Gráfico 2.10: <i>Resultados pregunta N° 9</i> .....	58
Gráfico 2.11: <i>Resultados pregunta N° 10</i> .....	59
Gráfico 2.12: <i>Logotipo del Servicio</i> .....	69
Gráfico 3.1: <i>Organigrama Estructural</i> .....	80
Gráfico 3.2: <i>Organigrama Funcional</i> .....	81
Gráfico 3.3: <i>Logotipo de la Cooperativa</i> .....	88
Gráfico 3.4: <i>Micro localización del sitio</i> .....	89
Gráfico 3.5: <i>Macro localización del sitio</i> .....	90
Gráfico 3.6: <i>Ingeniería del servicio</i> .....	91
Gráfico 3.7: <i>Proceso del Servicio</i> .....	91

## **Introducción**

La Cooperativa nace como una propuesta de servicio financiero y contribución social, a fin de contar con una Institución Financiera en la parroquia Pucayacu que a más de realizar una administración económica asista al desarrollo de la comunidad y sobre todo a apoyar proyectos que impulsen el comercio de la zona y al mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, buscando satisfacer en todo momento sus necesidades y aspiraciones económicas, socio - culturales.

La parroquia Pucayacu requiere de una institución que desarrolle interesantes y accesibles servicios financieros que se ajusten a su realidad socioeconómica, permitiendo la satisfacción de las necesidades y contribuyendo al mejoramiento de las condiciones de vida de sus habitantes, puesto que no existen entidades financieras en la zona que ofrezcan confianza y servicios eficientes y atractivos.

El proyecto tiene como finalidad desarrollar un mecanismo para captar y garantizar depósitos, facilitar micro y pequeños créditos e incentivar la cultura del ahorro; todo esto procurando una rentabilidad razonable para revertirla en el desarrollo de la Cooperativa ya que en esta agrupación de personas de clase media, se ha determinado el espacio del mercado de crédito apropiado para ejercer los fundamentales principios de solidaridad humana, autogestión y ayuda compartida.

## CAPÍTULO I

### ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA PARROQUIA PUCAYACU

#### 1.1 INTRODUCCIÓN

La Parroquia de Pucayacu se encuentra ubicada al norte del cantón La Maná a 45 km. de distancia, a 740 metros sobre el nivel del mar y con una superficie 365 km<sup>2</sup>. Se encuentra ubicada en el subtrópico de la Provincia de Cotopaxi, ha salido adelante por el trabajo de su gente y la bondad productiva de su tierra, su principal actividad es la ganadería combinada con el cultivo de frutos tropicales, los principales cultivos son de orito, cacao y caña de azúcar.

San Pablo de Pucayacu, se parroquializó el 7 de julio de 1949. Los barrios que conforman esta parroquia son los siguientes: Barrio Centro, Barrio Nuevo, San Camilo, Las Mercedes, De las flores, Unido y Del Colegio.

Pucayacu posee una población de aproximadamente 2.894 habitantes según datos del INEC cuenta con 11 recintos, y sigue luchando por la posibilidad de comercializar sus abundantes productos agropecuarios<sup>1</sup>, por lo que se puede deducir que es un sector en vías de desarrollo.

Con todos estos antecedentes se ha detectado que la Parroquia Pucayacu requiere de mecanismos que le permitan estimular y contribuir considerablemente al fortalecimiento económico de sus habitantes y del sector en general, ya que esta parroquia es netamente agrícola y ganadera y requiere de proyectos de inversión que ataquen de forma efectiva el desempleo y la falta de recursos de los pobladores para realizar actividades económicas.

---

<sup>1</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Pucayacu\\_\(parroquia\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Pucayacu_(parroquia))



## 1.2 OBJETO DEL ESTUDIO

La estructura económica y social de un país es influenciada positivamente por la existencia de cooperativas funcionales de base, porque las cooperativas parten de la iniciativa local y del poder económico local y porque los sistemas cooperativos descentralizados son capaces de trabajar en función de los nichos de Mercado desatendidos por la banca tradicional.

En el marco de la globalización, las cooperativas, previa adaptación de sus estructuras y rendimiento, son las primeras que pueden aprovechar las ventajas de sus actividades locales, para así contribuir considerablemente no sólo al fortalecimiento de sus socios sino también a las estructuras económicas locales correspondientes.

"Los programas de microcrédito ayudaron a muchas personas de numerosos países del mundo a salir de la pobreza" dice un documento de la ONU, publicado el 15 de diciembre de 1998. En su discurso de inauguración del "Año del Microcrédito", Kofi Annan destacó que el acceso sostenible a los microcréditos ayuda a mitigar la pobreza porque crea oportunidades de ingreso y empleos, a la vez que crea la posibilidad de que las personas tomen las decisiones que más les convengan"<sup>2</sup>.

Actualmente la potenciación de las cooperativas de Ahorro y Crédito es fundamental para afrontar los retos del futuro. Los constantes cambios que implica la modernidad exige la existencia de cooperativas fuertes, modernas y competitivas que ayuden a reducir la pobreza de los asociados y el acceso a microcréditos, sin embargo, la Parroquia Pucayacu no cuenta con entidades financieras que aceleren su crecimiento económico.

Al percibir la necesidad primordial de los agricultores y microempresarios por superarse y al no existir una entidad financiera local que los ayude a desarrollarse, que les fomente el ahorro y que les otorgue créditos con intereses bajos, ya que existe la intención de los habitantes de constituirse en personas responsables y progresivas; es por ello que se propone la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito que brindará propuestas con múltiples opciones de financiamiento que ayudarán al adelanto y beneficio social.

---

<sup>2</sup> [www.iru.de/publicationen/sp/publicationen/courier/](http://www.iru.de/publicationen/sp/publicationen/courier/)

## 1.3 ANÁLISIS ECONÓMICO

### 1.3.1 Antecedentes

La parroquia de Pucayacu es una de las parroquias del Cantón La Maná netamente agrícolas con más de un 70% de su población dedicada a la agricultura y ganadería, y el 20% que son microempresarios o también conocidos como pequeños comerciantes que también constituyen un porcentaje importante para la provincia, el 10% restante está dedicado a ocupaciones varias, en ocasiones sus habitantes por la falta de dinero se han visto en la necesidad de emigrar a las ciudades dejando la parroquia, estas personas dedicadas a la tierra o al pequeño comercio han dejado de hacer lo que conocen bien por dedicarse a otro tipo de actividades, ya que necesitan de dinero uno de los factores primordiales.

Para la gente humilde de la zona rural se ha hecho siempre difícil poder obtener un préstamo por los trámites y requisitos que les solicitan las instituciones, muchos de ellos han llegado a realizar préstamos en instituciones financieras fuera de la parroquia, pagando altas tasas de interés o préstamos a terceros lo que ocasiona un detrimento en su escasa economía.

En la parroquia de Pucayacu no existe ninguna Institución Financiera ni Cooperativas de Ahorro y Crédito, sin embargo en el Cantón La Maná que se encuentra a 45 km de distancia, si existen instituciones financieras y son las siguientes:

- Banco del Pichincha
- Banco Bolivariano
- Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPECO
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Virgen del Cisne
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Futuro Lamanense
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de La Maná.

Conociendo los antecedentes de los habitantes de la parroquia de Pucayacu nos hemos visto en la necesidad meritoria de crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito cuyo objetivo sea el de fomentar el ahorro y dar crédito a los usuarios permitiendo mejorar la situación económica de los habitantes y de sus familias.

La Cooperativa estará situada en la parroquia de Pucayacu, provincia de Cotopaxi, para brindar sus servicios a la cabecera cantonal y a los siguientes barrios: Centro, Barrio Nuevo, San Camilo, Las Mercedes, De las flores, Unido y Del Colegio y también a sus zonas rurales se les prestará la cobertura para trabajar en el apoyo y desarrollo de los agricultores y microempresarios.

### **1.3.2 Principales Indicadores Productivos Económicos de la Parroquia Pucayacu**

Para tener una visión de la situación socio-económica de la parroquia, es importante considerar algunos índices que se han recopilado en el Plan de Desarrollo Parroquial desarrollado por el Consejo Provincial de Cotopaxi y la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) en el año 2006, del que hemos tomado el siguiente extracto.

#### **“Uso actual del suelo.**

##### **Producción agrícola.**

Para el estudio de este tema se ha convenido en retomar información del Plan Cantonal toda vez que surge de fuente primaria. Para el año 2001 registran 25.934 Hectáreas en la Parroquia de Pucayacu que son utilizadas en cultivos, siendo los recintos de Morocumba, Naranjal, Choaló, Copal y Quindigua los que más superficie han cultivado.

De estas 25.934 Hectáreas dedicadas al cultivo, la mayor parte es utilizada en pastos, alrededor de 9.620 Has., que corresponden al 37%, por lo que podemos deducir que la zona de Pucayacu es eminentemente ganadera.

La explotación de caña es la de mayor cantidad ya que obedece al piso climático adecuado para este cultivo, en efecto son 1627 Has dedicadas a este producto y representan el 20.7% de las 7 830 Has del área en cultivos.

Como derivado de este cultivo se conoce la existencia de más de 150 moliendas dedicadas a panela y licor. Consideración importante para proyectar una microempresa organizada con miras a optimizar el recurso, tanto en la calidad de su elaboración, así como en su comercialización.

### **Ganadería. Producción de leche**

La raza de ganado más común es la criolla, propia de la costa o adaptada a ella y se incluye la especie equina porque es representativa para el sector, que carece en su mayor parte de movilización motorizada un gran apoyo para el transporte personal y de carga. En efecto en Pucayacu se informa de la tenencia de 5 450 cabezas de ganado y 556 equinos. Tomando en cuenta el número de Hectáreas, la densidad ganadera por Ha sería de 1.7 por Ha. técnicamente aceptable.

### **Producción de Leche**

En el año 2001 existe un estimado de 2995 vacas de las cuales el 50 % estarían en producción.

### **Turismo**

Realmente el turismo no es explotado en Pucayacu, sus atractivos naturales carecen de promoción e infraestructura adecuada para desarrollar el turismo. Lo que si es motivo de visita al sector son sus fiestas tanto profanas como religiosas, ya que se concentran gente de diferentes regiones, especialmente quienes regresan de visita donde sus familiares y desde La Maná. Sin descartar que su feria de cada jueves es muy concurrida.

### **Microempresas**

El centro poblado de la Parroquia Pucayacu vive del comercio, del negocio y son microempresas que surgen de la necesidad de consumo de los habitantes y de la presencia de las propias comunidades especialmente los días feriados. No existe cooperativas de ahorro y crédito y el crédito se concentra en algunas cooperativas de La Maná.

### **Artesanía**

En Pucayacu encontramos artesanos de diversas actividades. La sastrería es esencial donde una buena parte de la población se viste con ropa confeccionada en sus talleres. Artesanía productiva no existe en Pucayacu

### **Caza y pesca**

Con el proceso de tala indiscriminada, con el avance de los cultivos agrícolas, muy difícilmente existe la caza.

### **Comercialización**

Como en muchas de las economías dependientes del mercado, el 90% de la producción se destina al comercio, ya que la necesidad del manejo monetario les es imprescindible a la hora de abastecerse o invertir en un nuevo ciclo agrícola o ganadero. El consumo masivo es otro elemento que se acumula en este fenómeno real.

La Yuca como tradicional cultivo del área, es comercializada sobre todo para los intermediarios del sector de La Maná. Su transporte por la dificultad de las vías en mal estado o no existentes, encarece su valor por lo que en la mayoría de los casos la yuca vende en planta, corriendo a cargo del comprador las labores de cosecha y poscosecha. Esto implica que el costo para el campesino tiene un margen de ganancia reducido.

El orito como producto de exportación de los más importantes, son absorbidos por las grandes compañías monopolizadoras del mismo que compran la caja a precios bajos a los productores y la venden con alto margen de ganancia. El plátano, que se lo conoce también como “verde”, es de consumo del mercado nacional aunque una variedad del mismo, el “morado”, empieza a ser exportado.

### **Sistema vial**

De acuerdo al Plan Cantonal, existen 178 Kilómetros de distancia desde el centro Parroquial a los diferentes recintos. Morocumba y San Ramón son los recintos más lejanos y su acceso es muy difícil.

La vía desde La Maná a Pucayacu cuenta con un doble tratamiento bituminoso, pero a partir de la cabecera parroquial, el acceso a las comunidades se constituye en un verdadero problema por falta de mantenimiento vial e incluso en casos el acceso vehicular es negado por falta de apertura de carreteras”<sup>3</sup>.

### **1.3.3 Análisis Económico**

La parroquia Pucayacu es un sector eminentemente agrícola y ganadero según datos del INEC, cuenta con 2.894 habitantes lo que significa que existen aproximadamente 579

---

<sup>3</sup> [www.cotopaxi.gov.ec/archivos/Menu/PlanPucayacu](http://www.cotopaxi.gov.ec/archivos/Menu/PlanPucayacu)

familias que residen en esta Parroquia, considerando los datos del INEC que nos indican que en promedio cada familia se encuentra compuesta por 5 miembros.

El 49.5% de esta población se considera como económicamente activa según datos del INEC por lo que se puede deducir que 1.433 pobladores aproximadamente se encuentran desarrollando o desean emprender actividades económicas para lo cual requieren de financiamiento, el cual lo pueden obtener a través de instituciones financieras, sean estas Bancos o Cooperativas de Ahorro y Crédito, pero lamentablemente esta parroquia no cuenta con dichas Instituciones financieras.

Frente a este panorama se han venido desarrollando, los prestamistas informales, que prestan créditos que van desde los USD 100 hasta los USD 5.000, especialmente a pequeños comerciantes, ganaderos y agricultores de la zona, dichos créditos se dan a cambio de altas tasas de interés lo que desgasta la exigua economía de los habitantes de este sector

Una organización cooperativa surge como respuesta a una situación de emergencia y el deseo de optimizar la posición económica del socio, mediante un acceso mejorado a los servicios financieros y mercados y de mantener la competitividad, todo ello recurriendo a una actividad empresarial conjunta.

Con todos estos antecedentes surge en el grupo la necesidad de desarrollar el presente proyecto, el cual tiene como finalidad la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito que permita desarrollar un mecanismo para captar y garantizar depósitos, facilitar micro y pequeños créditos e incentivar la cultura del ahorro; todo esto procurando una rentabilidad razonable para revertirla en el desarrollo de la Cooperativa ya que en esta agrupación de personas de clase media y baja, se ha determinado el espacio del mercado de crédito apropiado para ejercer los fundamentales principios de solidaridad humana, autogestión y ayuda compartida.

Con este fin hemos creído necesario elaborar un Análisis FODA de la parroquia Pucayacu, el cual nos permitirá determinar la viabilidad del proyecto, en este caso el de crear una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito en la parroquia.

**Tabla 1.1: Análisis FODA**

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento de las necesidades de los agricultores y pequeños comerciantes del sector.</li> <li>- Brindar servicios ágiles de calidad y con asesoría al cliente para que este pueda invertir, recuperar y devolver el dinero con un margen de rentabilidad adecuado</li> <li>- Nuestros socios serán personas del sector, lo que nos ayudará a crear confianza.</li> <li>- Atractivas tasas de interés para ahorros y créditos</li> <li>- Interés de los habitantes en la nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Somos una entidad nueva</li> <li>- Poco conocimiento de los habitantes de la existencia de la Cooperativa</li> <li>- Avances tecnológicos y de programas de sistematización financieras que por su costo son difíciles de acceder.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crecimiento económico y turístico de la parroquia</li> <li>- Inexistencia de Instituciones Financieras en la parroquia</li> <li>- Altas tasas de interés de prestamistas informales</li> <li>- PEA que requiere de financiamiento para emprender actividades económicas</li> <li>- La parroquia se encuentra cercana al Cantón La Maná (45 kilómetros de distancia) el cual es conocido por ser un sector comercial, por lo que los pobladores de la Parroquia pueden fácilmente comerciar sus productos.</li> <li>- Comportamiento del Sistema Cooperativo en el país (crecimiento)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Migración de población joven</li> <li>- Factores Externos como sequías, inundaciones</li> <li>- La Parroquia de Pucayacu cuenta con una carretera de tercer orden que no permite el transporte rápido de los habitantes a otros cantones para realizar sus diversas actividades económicas.</li> </ul>

*Fuente: Investigación*

*Elaborado por: Paola Pérez, David Saavedra, María José Vásquez*

De acuerdo al Análisis FODA, en lo que corresponde a Factores Internos, se tiene que el presente proyecto de factibilidad tiene 3 debilidades, de las cuales solamente una se puede considerar de mayor cuidado y es la que corresponde a “Avances tecnológicos y de programas de sistematización financieras que por su costo son difíciles de acceder”, ya que como somos una entidad nueva no podríamos invertir un gran valor de nuestro presupuesto en software y tecnología, con respecto a las demás debilidades se las puede mejorar, con trabajo, esfuerzo y Presupuesto para convertirlas en fortalezas.

Además este Análisis cuenta también con varias Fortalezas que son importantes para que los habitantes de la parroquia puedan sentirse atraídos por ser parte de esta nueva idea de negocio, se debe indicar que son varias las fortalezas encontradas por lo que sabemos que debemos cumplir las expectativas de los clientes, esto es ofrecer atractivas tasas de interés, brindar servicios ágiles y de calidad, etc.

Dentro de los Factores Externos tenemos a las Amenazas, las cuales lamentablemente no las podremos evitar pero si podemos tratar de minimizarlas para que no nos afecten en gran proporción. Dentro de estas amenazas la que se considera de mayor cuidado es la que corresponde a “Factores Externos como sequías, inundaciones”, las cuales pueden afectar a los habitantes de la parroquia en lo que corresponde al pago de créditos adquiridos, ya que no dispondrán de recursos para poder cancelar sus cuotas.

En lo que corresponde a las Oportunidades podemos verificar que contamos con varias Oportunidades y que cada una de ellas es de vital importancia para la ejecución del presente estudio, entre las más importantes tenemos: “PEA de la parroquia que requiere de financiamiento para emprender en actividades económicas”, en donde podemos verificar que los habitantes de esta parroquia se encuentran en la edad para trabajar la tierra o iniciar negocios para lo cual necesitan recursos para poder realizar sus ideas. Además otra oportunidad muy importante es la “Inexistencia de Instituciones Financieras en la parroquia“, por lo que podemos decir que vamos a constituirnos en la única y mejor opción de financiamiento (permitida por la ley) para los habitantes de la parroquia.

#### **1.4 CONCLUSIONES**

- La Parroquia de Pucayacu es un sector eminentemente agrícola y ganadero por lo que sus habitantes requieren financiamiento para emprender y/o continuar con sus actividades.
- En la Parroquia Pucayacu no existen alternativas de financiamiento para sus habitantes que requieren de ello para realizar sus actividades agrícolas, ganaderas, y comerciales, más que prestamistas informales que cobran altas tasas de interés.



- De acuerdo al Análisis Económico efectuado se concluye que se debe elaborar el Proyecto de Factibilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu Ltda., ya que se debido a que no existe ninguna otra Institución Financiera por lo que los habitantes de esta parroquia van a estar interesados en formar parte de esta importante Institución.

## **1.5 RECOMENDACIONES**

- Dado el Análisis Económico ejecutado se recomienda la ejecución del Análisis de Factibilidad para la Creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu Ltda. ya que se considera un Proyecto viable debido a las características de la Parroquia y de sus habitantes.
- Se recomienda la Creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu Ltda. ya que constituirá una excelente opción de financiamiento para los habitantes de la Parroquia.
- Ejecutar proyectos de inversión para esta parroquia los cuales permitan mejorar la situación económica de los habitantes y de sus familias, conociendo bien el entorno de dicho sector.

## **1.6 DESARROLLO DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO**

### **1.6.1 Historia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito**

“Una cooperativa se define como una asociación autónoma de personas que se reúnen de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática sin fines de lucro.”<sup>4</sup>

“La historia del sistema cooperativo se remonta a la práctica de diferentes modalidades de asociación tradicional, especialmente en el ámbito rural y en actividades de

---

<sup>4</sup> <http://cooperativas/historia/principiosrochdale>

carácter agropecuario, tal era el caso, por ejemplo en Latinoamérica, los ayllus de la cultura Inca que comprendió lo que ahora es Perú, Bolivia, Ecuador, parte de Chile y el norte argentino. De igual modo, en las culturas del norte de América como la azteca en México y las juntas en Costa Rica. Estas manifestaciones tradicionales de la cooperación aún están vigentes en muchos países de América Latina y en el mundo, este sistema de cooperativismo en épocas pasadas, que se identificaba por la autoayuda, solidaridad y cooperación entre sus integrantes en las diferentes actividades fueron determinantes para iniciar lo que hoy se conoce como los principios del sistema cooperativo.”<sup>5</sup>

“El cooperativismo, a lo largo de su historia ha sido considerado y definido de múltiples formas: como doctrina política, modo de producción, sin embargo, actualmente se puede afirmar que el cooperativismo es un plan económico que forma parte importante de la vida de muchos países, y su desarrollo y difusión indica que podría llegar a modificar hasta la estructura política de las sociedades que las han implantado.”<sup>6</sup>

”Una de las conclusiones a que llegaron los obreros textiles de Rochdale, al integrar la primera cooperativa de consumo es: "El incentivo de lucro es el origen y la razón de ser de los intermediarios, y debe sustituirse por una noción de servicio mútuo o cooperación entre los consumidores". La esencia que encierra esta conclusión es que la clase consumidora, permanente y universal, está siempre a merced de la acción de los intermediarios, cuyo móvil principal es el lucro; por lo tanto, la clase trabajadora tiene el derecho y el deber de defender, y la mejor forma de hacerlo es con solidaridad.”<sup>7</sup>

“Sus valores son puestos en práctica a través de los Seven Rochdale Principles (los siete principios de Rochdale), los principios que originalmente establecieron los pioneros de Rochdale para las sociedades cooperativas fueron los siguientes:

1. Libre ingreso y libre retiro
2. Control democrático
3. Neutralidad política, racial y religiosa
4. Ventas al contado
5. Devolución de excedentes

---

<sup>5</sup> <http://cooperativas/historia/principiosrochdale>

<sup>6</sup> <http://cooperativas/historia/principiosrochdale>

<sup>7</sup> <http://cooperativas/historia/principiosrochdale>

6. Interés limitado sobre el capital
7. Educación continua.<sup>8</sup>

“Así, las cooperativas más antiguas son las de consumo, y su objetivo central es suministrar a los miembros de la misma, a precios módicos, los artículos que requieren para la satisfacción de sus necesidades. Pero es necesario indicar que el movimiento cooperativo no se limita a este ámbito, ya que también se han desarrollado diferentes clases de cooperativas de acuerdo a las necesidades del hombre.”<sup>9</sup>.

“Después la corriente social de pensadores, políticos y religiosos, promovieron las organizaciones cooperativas para establecer condiciones de justicia social, incluso en varios países las leyes antecedieron al hecho cooperativo.

En la actualidad existen organizaciones a nivel mundial que incentivan el cooperativismo, tal es el caso de la Alianza Internacional de Cooperativas (ACI)”<sup>10</sup>.

#### ***1.6.1.1 El Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito***

“Friedrich Wilhelm Raiffeisen impulsó al sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito, basado en los principios de auto ayuda, auto responsabilidad y auto administración, en su tiempo fundó varias cooperativas en su país natal, y aquellos principios e ideas aun continúan vigentes en más de 100 países del mundo, este hombre dejó un legado a la humanidad con una rica experiencia en cooperativismo de ahorro y crédito.”<sup>11</sup>

“El inicio de la industrialización en el siglo XX, dio lugar a una economía libre e independiente, apareciendo en los sectores pobres, prestamistas inescrupulosos que agudizaban la miseria, ante esta situación Raiffeisen, fundó en 1846, la asociación para la obtención de pan y frutas. Después de que consideró que solamente la autoayuda sería el medio más eficiente, fundó en 1864 la asociación de crédito de Heddesdorf.”<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> <http://cooperativas/historia/principiosrochdale>

<sup>9</sup> <http://cooperativas/historia/principiosrochdale>

<sup>10</sup> <http://cooperativas/historia/principiosrochdale>

<sup>11</sup> <http://cooperativaahorrocreditooscus>

<sup>12</sup> <http://cooperativaahorrocreditooscus>

“Para la compensación de liquidez entre las pequeñas Cooperativas de Ahorro y Crédito, se creó en 1872 el Banco Cooperativo Agrario Renano en Neuwiend, como primera caja central rural. También trató de crear un Seguro Cooperativo, mismo que fue fundado en Berlín en 1922 y hoy lleva su nombre.”<sup>13</sup>

“Por lo tanto el mes de marzo constituye para el sistema cooperativo de ahorro y crédito un mes de recordación, ya que fue el mes del nacimiento y muerte de uno de los principales gestores del cooperativismo de ahorro y crédito.”<sup>14</sup>

“Originalmente, las organizaciones cooperativas surgieron como respuesta a una situación de emergencia y el deseo de optimizar la posición económica del socio individual mediante un acceso mejorado a los servicios financieros y mercados y de mantener la competitividad, todo ello recurriendo a una actividad empresarial conjunta basada en la solidaridad e implementada en base a los principios de autoayuda, responsabilidad propia y autogestión.”<sup>15</sup>

“Actualmente el sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito ha demostrado una evolución continua y sostenida, a través de las organizaciones: a nivel nacional que es la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FECOAC), a nivel Latinoamericano, la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC), y a nivel mundial, la Organización Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU).”<sup>16</sup>

### ***1.6.1.2 El Sistema Cooperativo en el Ecuador***

La legislación Cooperativa data de 1937, pero fue en la década del cincuenta al sesenta que cobró verdadera presencia en el ámbito nacional cuando se da la creación de la mayor parte de las organizaciones Cooperativas de primer y segundo grado, en esto intervinieron directa o indirectamente agentes ajenos a los sectores involucrados, es decir, instituciones

---

<sup>13</sup> <http://cooperativaahorrocreditooscus>

<sup>14</sup> <http://cooperativaahorrocreditooscus>

<sup>15</sup> <http://cooperativaahorrocreditooscus>

<sup>16</sup> <http://cooperativaahorrocreditooscus>

públicas, privadas y promotores., especialmente de religiosos que ayudaron a crear y fomentar la organización de cooperativas de Ahorro y Crédito.

Cabe citar también la acción desarrollada por los gremios, sindicatos de trabajadores, organizaciones clasistas y personal del movimiento cooperativo sobre todo norteamericano.

El 7 de septiembre de 1966 en la presidencia interina de Clemente Yerovi Indaburu, se promulgó la Ley de Cooperativas, y el 17 de enero de 1968 se dicta el reglamento respectivo.

El crecimiento cooperativo en la década del sesenta al setenta fue vigoroso (449% de entidades y 402% de asociados); sin embargo, hacia fines de los años de 1970, al reducirse los recursos y la acción de fomento del Estado y del exterior, este proceso desaceleró el crecimiento cooperativo.

Sin embargo, las Cooperativas de Ahorro y Crédito han tendido un notable desarrollo en los últimos años, debido a atienden a segmentos de la población de menores recursos, respecto de aquellos atendidos por los demás sistemas.

“Y es que el afán -filosóficamente hablando- es promover el desarrollo local, otorgando créditos en condiciones preferenciales, "en esos lugares donde la banca tradicional no llega", indicó Édgar Peñaherrera, director ejecutivo de la Asociación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Según fuentes del sector en el año 2009, el cooperativismo, en su área de ahorro y crédito, es siete veces más grande de lo que era en 2001. Además que se ha mantenido sólido a pesar de las crisis financieras ocurridas en el país.

Víctor Rodas, presidente de la Junta de Directores de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Colac), sostuvo que "Ecuador es uno de los países donde más desarrollo ha tenido el cooperativismo de ahorro y crédito". Esto se debe, manifestó, a que luego de la crisis financiera del año 2000 muchas de las instituciones recibieron los ahorros de los clientes que perdieron la confianza en los bancos. En efecto, las cooperativas se volvieron tan populares que crecen en promedios del 15% anual, según datos del sector.

Y si bien esta forma financiera puede atravesar por algunos problemas, los beneficios para los socios pueden resultar atractivos.

Según Jaime Dueñas, presidente de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (Fecoac) -organismo que agrupa a las instituciones normadas por la Dirección Nacional de Cooperativas-, el socio se garantiza por sí mismo, ya que si quiere acceder a los servicios debe ser responsable en el manejo del dinero”<sup>17</sup>.

“Para Edgar Peñaherrera, Director Ejecutivo de la Asociación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito, un pilar fundamental para el crecimiento de las Cooperativas de Ahorro y Crédito es que estas entidades tienen cobertura nacional y llegan a las zonas más vulnerables del país.

Además las Cooperativas son ágiles en los trámites y dan facilidades a los clientes, además su servicio es personalizado

En el país existen 38 entidades bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y 1.162 amparadas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social”<sup>18</sup>.

## **1.6.2 Ley de Cooperativas de Ahorro y Crédito**

En los considerandos para la promulgación de la Ley de Cooperativas del 7 de septiembre de 1966, se menciona la importancia que constituyen las cooperativas y además que son un instrumento positivo para el desarrollo económico social de los pueblos.

El sistema cooperativo implica un conjunto de valores, de principios; tiene su propio análisis histórico y además se fundamenta y sostiene con el aporte de las ciencias y de la tecnología, en otras palabras, tiene otra forma de entender al mundo, sus supuestos filosóficos y su mundo doctrinario que la orienta.

En otros Países el cooperativismo constituye la columna vertebral de sus economías y es considerado como el mecanismo más idóneo para combatir las desigualdades sociales.

---

<sup>17</sup> [www.diariohoy.noticias.cooperativasdeahorro y credito](http://www.diariohoy.noticias.cooperativasdeahorro y credito)

<sup>18</sup> REVISTA LÍDERES. El Comercio, Lunes 22 de Marzo del 2009, Pag. 14

Actualmente el Ministerio de Inclusión Económica y Social, tiene la firme decisión, no sólo de permitir el funcionamiento de las cooperativas de ahorro y crédito, sino de contribuir a su fortalecimiento y desarrollo.

Para esto, ha emprendido un proceso de saneamiento de la Dirección Nacional de Cooperativas, con el objetivo de eliminar la corrupción que allí imperaba y mejorar sus servicios. Entre las acciones que destacan en este sentido constan: la digitalización del archivo de la Dirección Nacional de Cooperativas; la creación del sistema de información del sistema cooperativo, que permitirá procesar y consolidar la información periódica de todas las cooperativas del país; la descentralización de los servicios de las cooperativas, con facilidades de acceso para los usuarios en cada provincia; un programa de educación y capacitación cooperativa; la producción de un Reglamento General para el sistema cooperativo, que actualiza la aplicación de la Ley de Cooperativas, con un capítulo especial para las cooperativas de ahorro y crédito, cuyo borrador se ha terminado de discutir con el sistema cooperativo nacional y se espera su aprobación en las próximas semanas, y la preparación de una propuesta de Ley para la economía popular y solidaria, que incluye a las cooperativas. 1 221 cooperativas de ahorro y crédito benefician a más de un millón de socios y alrededor de cuatro millones de personas vinculadas indirectamente. Estas cooperativas se ubican hasta en los sectores más apartados de la geografía ecuatoriana y realizan un esfuerzo permanente por brindar un apoyo solidario a quienes deciden engrosar sus filas.

Según la Constitución, las cooperativas de ahorro y crédito prestan servicios de orden público (art. 308), son parte del sistema financiero nacional, integran el sector financiero popular y solidario y deben tener normas propias y ente específico de control (art. 309). Esta es una decisión muy positiva y alentadora, pues los ciudadanos, especialmente rurales, reciben de estas cooperativas los servicios que otras entidades financieras no son capaces de proporcionarles; circunstancia que les ha permitido ganar confianza del público y crecer significativamente en los últimos años.

### **1.6.3 Análisis de los Principales Indicadores Financieros**

Toda Institución se encuentra en la obligación de innovarse y mejorar sus procesos de información financiera lo que le permitirá conocer la situación económica real, optimizar los recursos y con esto ayudar a propender un crecimiento sustentado.

Los Indicadores Financieros son de vital importancia para una institución ya que nos permitirán evaluar la situación de la empresa y permiten tener información concisa para una mejor toma de decisiones. Además los indicadores nos indican las fortalezas y debilidades de la empresa. Los principales indicadores con los que trabajan las Cooperativas de Ahorro y Crédito son los siguientes:

- Indicadores de Liquidez
- Indicadores de Endeudamiento
- Indicadores de Actividad
- Indicadores de Rentabilidad
- Indicadores de Gestión

#### ***1.6.3.1 Comportamiento del Sistema de Cooperativas***

El comportamiento que ha mantenido el sector cooperativo en los últimos años es de crecimiento, ya que hasta el momento el país cuenta con 1162 cooperativas reguladas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, y 38 Cooperativas reguladas por la Superintendencia de Compañías.

Esto lo demuestra una Investigación realizada por la Revista Líderes en donde se indica que el crecimiento del Sistema Cooperativo regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros no se detiene ya que en los últimos dos años las cifras de los activos se incrementaron en un 48.9%. Este crecimiento se debe a la confianza de los socios, la calidad de los productos financieros y a la diversificación de servicios.

Este crecimiento también se demuestra en los créditos, ya que hasta finales del 2009 los créditos entregados por las cooperativas de la Unacsur se incrementaron en un 19.37% más que el año anterior.<sup>19</sup>

La quiebra de varios bancos a sido un fortalecimiento del sistema cooperativo de ahorro y crédito, por cuanto se ha demostrado confianza por la solvencia de las mismas, lo cual se refleja en un incremento de los depósitos, en especial a plazo fijo, lo que muestra que las personas han incrementado la confianza en las cooperativas más que en los bancos.

---

<sup>19</sup> REVISTA LÍDERES. El Comercio, Lunes 22 de Marzo del 2009, Pag. 14



### **1.6.3.2 Indicadores de Comportamiento**

Toda empresa requiere de Información adecuada para la toma de decisiones y esta información la obtenemos con la aplicación de técnicas de análisis con el fin de determinar la situación real de la empresa y evaluar el desempeño pasado, presente e inclusive el futuro de una empresa.

Los principales indicadores con los que trabajan las Cooperativas de Ahorro y Crédito son los siguientes:

**Indicadores de Liquidez:-** Miden la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo.

**Indicadores de Endeudamiento.-** Apalancamiento Financiero

**Indicadores de Actividad.-** Se trata de medir la eficiencia en la utilización de activos midiendo la rapidez en la recuperación de los valores atribuidos a ellos. Los principales son:

- Periodo Promedio de Cobros
- Rotación de Cuentas por Cobrar

**Indicadores de Rentabilidad.-** Miden que tan eficiente ha sido la administración de la empresa para generar rentabilidad. Los principales son:

- ROI
- ROE
- ROA

**Indicadores de Gestión**

- Depósitos / colocaciones brutas
- Patrimonio / colocaciones brutas

**Indicadores Crediticios**

Surgen como respuesta al empeño de las organizaciones en tomar un conjunto de medidas con el fin de proteger sus recursos contra el desperdicio, el fraude o el uso ineficiente.

El Estudio de Indicadores Crediticios permite que la Institución alcance una conducta de previsión que se caracteriza fundamentalmente por las medidas que se toman para lograr que se recuperen oportunamente los créditos y a partir de las fuentes autorizadas.

Entre los indicadores más importantes tenemos:

- **Morosidad de la Cartera.**- Refleja el % de la cartera de crédito que se encuentra con incumplimiento en el pago de sus obligaciones crediticias, comprendiendo las cuotas o dividendos que no han sido cancelados dentro de los XX días posteriores a la fecha de vencimiento.
- **Morosidad Global de la Cartera.**- Refleja el % de la cartera de crédito con incumplimiento en el pago de sus obligaciones crediticias, comprendiendo tanto las cuotas o dividendos que no han sido cancelados dentro de los XX días posteriores a la fecha de vencimiento y los saldos de aquellos créditos con cuotas vencidas de más de XX días.
- **Cobertura de Cartera en Riesgo.**- Refleja el % de la cartera de crédito en riesgo que está cubierta con provisiones ante la eventualidad de no recuperación de la misma.
- **Cobertura de Cartera Vencida.**- Refleja el % de la cartera de crédito vencida que está cubierta con provisiones ante la eventualidad de no recuperación de la misma.

### **Destino del Crédito**

Como se indico anteriormente la Población Economicamente Activa de la Parroquia Pucayacu requiere de financiamientos, para tener la posibilidad de emprender en la ganadería y agricultura o emprender en nuevas ideas de negocio obteniendo así una economía estable y eficiente.

Por lo que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu Ltda. destinará un rubro importante de su capital a financiar los microcréditos y los créditos de consumo personal a los habitantes de esta parroquia.

### Fuente del Crédito

Para poder iniciar sus actividades financieras la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu Ltda., contará con un capital de \$500.000,00 valor que será aportado por los miembros de la Asociación de Agricultores y Ganaderos de “PUCAYACU” los cuales contribuirán con \$ 10.000,00 cada uno para así conformar el capital necesario para poder iniciar esta idea de negocio previos los estudios de factibilidad necesarios.

La Asociación de Agricultores y Ganaderos de “PUCAYACU” cuenta con 50 socios los que se encuentran muy interesados en la ejecución del presente proyecto no solo por los réditos económicos que obtengan sino también por el desarrollo económico que se generaría para los habitantes y para la parroquia en sí, por lo que participarán con su aporte de \$10.000,00 cada uno para convertirse en socios fundadores para la creación de la Cooperativa.

En las reuniones realizadas con el grupo de trabajo se nos ha indicado que cada uno de los miembros de la Asociación de Agricultores y Ganaderos de “PUCAYACU”, cuenta con el dinero que se requiere para la aportación

A continuación se adjunta un listado de los socios:

**Tabla 1.2:** *Listado de Socios de la Asociación de Agricultores y Ganaderos de la Parroquia de Pucayacu*

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS
1	CHUCHUCA TENESACA ALBA NATALI
2	HERRERA VILLAGOMEZ DIANA ALEXANDRA
3	ANGUETA TOVAR VANESSA DE LOURDES
4	MOSCOSO ORTIZ BOSCO JOSE VICENTE
5	CHILLOGALLI GUANOQUIZA LUIS OSWALDO
6	GUAGUA CASIERRA GLORIA MARCELA
7	REYES PONCE RICHARD RAUL
8	TOBAR BURBANO CARLOS RUPERTO

N°	NOMBRES Y APELLIDOS
9	LITARDO BAYAS LEONARDO TEOBALDO
10	SANCHEZ OCHOA JUAN CARLOS ALBERTO
11	SALTOS GILER NELSE VICENTE
12	GILER ROGRIGUEZ LUA ARACELY
13	SALTOS GILER GRIGSON NORBERTO
14	CUENCA CORDOVA CARLOS FRANCISCO
15	TENORIO BONE UBER MARCELO
16	GILER INTRIAGO GABRIEL GEOBERTY
17	SARMIENTO MENDOZA FARIT JOSE
18	MONTAÑO CHILLOGALLI WILSON BRAULIO
19	OROZCO MAESTRE LUZ ELENA
20	CHAVEZ BURBANO ISRAEL
21	BARROS OLVERA VICENTE SIMACO
22	PERALTA MACIAS JOSE APOLINARI
23	CASTRO BURGOS JOSE OSACIO
24	ALARCON SEGOVIA GRACIELA EDITH
25	GUERRA MALAGON TITO ALBERTO
26	VALENCIA HERRERA ANA DEL SOCORRO
27	RAMIREZ TOALA BETSY ALEXANDRA
28	YEPEZ MOGRO DEBRAY DAYAN
29	RIVERA INTRIAGO FANNY GEOCONDA
30	REYES CORAL LOIDE MARISOL
31	MERA ESQUIVEL LUIS ALBERTO
32	SARCOS GUERRERO WILLIAM ANDRES
33	SALTOS LOPEZ WAGNER ABELANGE
34	GUEVARA ORTEGA FRAZIER JESUS
35	MONSALVE SEMANATE FERNANDO VICENTE
36	ROJAS VILLAMAR NESTOR VICTOR
37	GALLO ALBARRACIN GILBERT GUSTAVO
38	RIOS RODRIGUEZ BETTY MARLENE
39	TOAPANTA QUINTANA JENNY DEL PILAR
40	SALAZAR ENRIQUEZ ERIKA JOHANNA
41	CELA BENITEZ JORGE LUIS

N°	NOMBRES Y APELLIDOS
42	VALVERDE TACHONG DIANA CAROLINA
43	ACURIO VALENCIA SANDRA MIRELLA
44	BAJANA NARANJO GEORGY TEODULO
45	MEDINA ARMAS ANGELICA TAMARA
46	GARCIA SEVERINO DANIEL DARIO
47	CARRIEL RICAURTE KARLA KATHERINE
48	CEDEÑO PONCE GUIDO ADALBERTO
49	CEVALLOS MENDOZA CARLOS ANGEL
50	VELASQUEZ GAIBOR LUIS FERNANDO

*Fuente: Asoc. de Agricultores y Ganaderos*

*Elaborado por: Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez*

#### **1.6.4 Presencia de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el cantón La Maná**

En el Cantón La Maná en los últimos años se ha podido confirmar su constante avance gracias a que en este Cantón funcionan varias Cooperativa de Ahorro y Crédito como: CACPECO, Cooperativa de Ahorro y Crédito Virgen del Cisne, Cooperativa de Ahorro y Crédito Futuro Lamanense, Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de La Maná las cuales han contribuido al desarrollo y progreso económico de este cantón debido a la intermediación financiera ya que dichas cooperativas reciben ahorros y depósitos, realizan descuentos y sobretodo facilitan préstamos a sus socios para sus actividades comerciales, ganaderas agrícolas, etc, por lo que se puede deducir que el desarrollo de este cantón se debe a la apertura de varias Cooperativas de Ahorro y Crédito.

#### **1.6.5 Requisitos Legales para Constituir una Cooperativa**

##### **Pasos previos para la constitución de una cooperativa**

En nuestro país, el ordenamiento legal vigente reconoce las siguientes modalidades cooperativas: agrarias, de vivienda, agroindustriales, de producción, de consumo y de ahorro y crédito.

Para organizar una cooperativa, es aconsejable cumplir con algunas etapas preliminares, cuya realización proporcionará mayor seguridad en la obtención de los objetivos económicos y sociales que se buscan.

## **Estudios previos**

Cuando un grupo de personas se propone formar una cooperativa, lo hace porque, además de sentir una necesidad de trabajo o de consumo, ha detectado una idea capaz de permitirle obtener aquello a lo que aspira.

Una vez que el grupo determina esa idea, que será la actividad principal que se propone desarrollar, deberá establecer seguidamente si esa actividad económica es:

- **Viable:** es decir, si es posible de llevar a cabo en relación al medio en que deberá desarrollarse y los recursos con que se cuenta para ello; y
- **Rentable:** o sea, si será capaz de generar utilidades o beneficios en proporción a las necesidades de las cooperativistas.

En caso de demostrarse que la actividad propuesta no es viable o rentable, lo conveniente es reestudiar la idea original o investigar otras alternativas que resulten más apropiadas.

La finalidad de los estudios antes mencionados, es la de permitir la confección de un proyecto.

## **Algunos aspectos que conviene considerar**

El éxito de un emprendimiento cooperativo depende, en gran medida, de que todos los futuros miembros tengan plena conciencia, desde el inicio, de una serie de aspectos muy importantes:

- Los intereses comunes que tienen los miembros de la cooperativa, así como los divergentes.

- La certeza de que colectivamente podrán alcanzar objetivos que individualmente no obtendrían, pero que por eso mismo, es necesario el esfuerzo común y solidario de todos.
- Que deberán compartir las decisiones y también las responsabilidades.
- Que la cooperativa es una empresa con objetivos económicos, y que como tal, debe en lo posible obtener utilidades a través de la eficiencia empresarial.
- Que la cooperativa es una forma de organización capaz de ofrecer al socio posibilidades de superación no solamente económicas, sino también sociales, profesionales, culturales y comunitarias.
- Que para funcionar adecuadamente y garantizar los derechos de todos, exige de sus miembros el cumplir las obligaciones asumidas al máximo de las posibilidades y capacidades de cada uno.
- Que las cooperativas persiguen además de la satisfacción de las necesidades de sus socios, el bien común, por lo que sus objetivos e intereses no pueden estar en contradicción con los de la sociedad en general, en la que están insertos.

### **Trámites para la obtención de la personería jurídica**

Para obtener la autorización legal para funcionar, las personas interesadas en constituir una cooperativa deben cumplir con una serie de etapas y requisitos:

#### **Celebración de una Asamblea Constitutiva**

En esta Asamblea se resuelve constituir la cooperativa, se discute y se aprueba un proyecto de Estatutos, y se eligen autoridades provisionales.

#### **Formulación del proyecto de Estatutos Sociales**

Los Estatutos Sociales son el conjunto de normas que regirán el funcionamiento de la cooperativa, determinando su objeto social, y los derechos y deberes de sus integrantes, el mismo que deberá contener la siguiente información:

- La denominación de la cooperativa;
- El objeto de la misma (descripción precisa de las actividades a desarrollar);
- Derechos, obligaciones, condiciones para la admisión, cesación y exclusión de los socios;
- Capital inicial;
- Causas y procedimientos para la disolución de la cooperativa y destino de los bienes remanentes;
- Órganos de dirección y control, estableciendo sus funciones, número de integrantes y forma de elegirlos;
- Facultades de la Asamblea de Socios y forma de convocarla;
- Porcentaje de las utilidades a distribuirse entre los socios; y
- Porcentaje de utilidades destinado a Fondo de Reserva y otros fondos.

El Acta de Constitución y el Proyecto de Estatutos Sociales deben ser firmados por todos los integrantes de la cooperativa que se está formando. El proyecto de Estatutos Sociales puede incluirse en el Acta de Constitución, formando así un unico documento.

### **Solicitud de Personería Jurídica en la Dirección General de Cooperativas del MIES**

Todas las cooperativas deben solicitar la Concesión de la Personería Jurídica y esto lo hacen en la Dirección General de Cooperativas, para lo cual se debe presentar los Estatutos Sociales y el Acta de Constitución

Si bien existen Registros de Comercio en todos los departamentos del país, la ley ha optado por centralizar el registro que otorga personalidad jurídica de las cooperativas, disponiendo la respectiva inscripción en Dirección Nacional de Cooperativas.



El Registro puede realizar observaciones que motiven el rechazo o la inscripción provisoria del proyecto de Estatuto. Si se produjera un rechazo debe presentarse nuevamente toda la documentación, subsanando los problemas encontrados en oportunidad del control de legalidad. En el caso de una inscripción provisoria la cooperativa en formación cuenta con un plazo de 90 días para levantar las observaciones, lo que una vez producido transforma la inscripción en definitiva.

Los documentos que la Dirección General de Cooperativas solicita para otorgar la personería jurídica se detallan a continuación:

- Solicitud dirigida a la Dirección Provincial del Ministerio de Inclusión Económica y Social Cotopaxi
- Estatuto original y una copia, el mismo que deberá contener al final la certificación del Secretario Provisional, en la que indique con exactitud las fechas de estudio y aprobación del mismo.
- Copia de la Convocatoria de la Asamblea General de la Constitución de la Organización.
- Una Copia del Acta Constitutiva de la Asamblea General en el que se haya designado el Directorio Provisional, con la nómina de sus miembros.
- Nómina de los socios en la que debe constar lo siguiente: Nombres y apellidos, números de cédula de ciudadanía y firma.
- Copias de las cédulas de ciudadanía y papeleta de votación de cada uno de los socios.
- Apertura del fondo de la organización (establecido en los estatutos) en una Institución Financiera
- Señalar domicilio de funcionamiento de la institución de referencia y número telefónico.
- Firma de Asesor Jurídico en la petición
- Certificación del Técnico que haya asesorado a la organización de que los miembros de ella se hallan bien enterados de sus objetivos y de que han recibido suficiente instrucción doctrinaria.

Una vez aprobado el Estatuto, el Registro procede a la inscripción del mismo y la cooperativa cuenta con personería jurídica propia.

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

Este estudio es uno de los más importantes y complejos estudios que debe realizar el investigador. Más que centrar la atención sobre el consumidor y la cantidad de productos o servicios que este demandará, se tendrá que analizar las condiciones de mercados externos.

“El estudio de mercado, más que describir y proyectar los mercados, relevantes para el proyecto, deberá ser la base sólida sobre la que continúe el estudio completo y además proporcionará datos básicos para las demás partes del estudio”<sup>20</sup>.

#### **2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu, se creará con la finalidad de ayudar a los Agricultores y Pequeños Comerciantes de la Parroquia del mismo nombre, esperando entregar a 150 personas entre agricultores y pequeños comerciantes créditos y a su vez captar entre 150 a 180 personas con sus ahorros.

Para la gente humilde de la zona rural se ha hecho siempre difícil poder obtener un préstamo por los tramites que les solicitan las instituciones, por eso la Cooperativa Pucayacu buscará apoyarlos con el objeto de que ellos puedan desarrollarse pues son la parte fundamental para que este proyecto sea rentable.

#### **2.2 DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO**

Las cooperativas de ahorro y crédito se constituyen en forma libre y voluntaria, por medio de la asociación de personas, con la finalidad de atender las necesidades financieras, sociales y culturales de sus miembros.

---

<sup>20</sup> BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos Pag 50. 1ra Edición. 1987. Mc Graw-Hill. México.

Las cooperativas fomentan el ahorro en sus diversas modalidades, además de brindar otros servicios financieros a sus socios. Son una verdadera opción de apoyo mutuo y solidario frente a las crisis, porque agrupan a personas comunes que están al margen del sistema financiero tradicional. Los socios forman un fondo común destinado a otorgar créditos que alivien sus necesidades urgentes o de inversión.

Entre los Servicios que entregan las Cooperativas de Ahorro y Crédito figuran

- Préstamos a corto plazo
- Préstamos a largo plazo
- Pólizas de Acumulación (Depósitos a Plazo Fijo)
- Ahorros a largo plazo
- Ahorros a la vista, etc.

### **2.3 REQUERIMIENTOS FINANCIEROS DE LA PARROQUIA PUCAYACU**

Según el Capítulo I del Proyecto hemos podido determinar que más del 70% de la Población de la Parroquia Pucayacu se dedica a actividades relacionadas a la Agricultura y Ganadería por lo que podemos deducir que los habitantes de esta Parroquia requieren de capital para incrementar su producción y maximizar su rentabilidad; por lo que, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu centrará su atención a los servicios de Préstamos a corto y largo plazo, con el propósito de alcanzar el fin de creación de toda Cooperativa que es la cooperación mutua entre el socio y la Institución.

### **2.4 GRUPO FOCAL**

Para el presente estudio, se cuenta con el aporte inicial de 50 **Socios Inversionistas** los cuales son miembros de la “Asociación de Agricultores y Ganaderos de “PUCAYACU” los mismos que gracias a su aportación harán que este proyecto cuente con el capital inicial necesario para la puesta en marcha.

Para el desarrollo del Estudio de Mercado se lo va a realizar a partir de la PEA de la parroquia Pucayacu, ya que si bien es cierto, contamos con 50 socios los que cubrirán el capital necesario para la inicialización, pero ellos se constituirán como los **inversionistas** del

presente proyecto; por lo que, este estudio de la PEA de la parroquia, nos permitirá verificar la potencial demanda insatisfecha de la parroquia en general, verificar los tipos de servicios que la población requiere y con esto definir la factibilidad del proyecto de acuerdo a este estudio ya que podremos verificar si los habitantes quisieran adherirse a este proyecto.

## 2.5 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

### 2.5.1 Variables de Segmentación

#### Segmentación Demográfica:

Edad: de 18 hasta 65

Sexo: hombres y mujeres

#### Segmentación Socio-económica:

Nivel de Ingreso: bajo, medio, alto

Ocupación: todo tipo

#### Segmentación Geográfica

Área: se ha considerado a la Parroquia de Pucayacu.

### 2.5.2 Tamaño del Universo

El universo constituyen en este caso los habitantes de la Parroquia Pucayacu, según el INEC en censo realizado en el 2001, los habitantes que comprenden la cabecera parroquial y el resto de la parroquia y con la respectiva tasa de crecimiento anual:

**Tabla 2.1:** *Tamaño del Universo*

CANTONES	HABITANTES	TASA DE CREC.
Cabecera Parroquial	578	2,10%
Resto de la Parroquia	1822	2,10%
Total	2400	

*Elaborado por: Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez*

*Fuente: INEC*

El mercado meta de mayor potencialidad para el proyecto, está determinada por la población económicamente activa de la Parroquia antes mencionada.

Para determinar la proyección desde el año 2001 hasta el año 2010, se realizó mediante el número de habitantes por la tasa de crecimiento, tenemos hasta el año 2010 un total de 2.894 habitantes como tamaño del universo se puede apreciar en la siguiente tabla:

**Tabla 2.2:** *Proyección de habitantes con la tasa de crecimiento anual*

Cantones	Habitantes	Tasa de Crec.	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cabecera Parroquial	578	2,10%	590	603	615	628	641	655	669	683	697
Resto de la Parroquia	1822	2,10%	1860	1899	1939	1980	2022	2064	2107	2152	2197
<b>Total</b>	<b>2400</b>	<b>18,90%</b>	<b>2450</b>	<b>2502</b>	<b>2554</b>	<b>2608</b>	<b>2663</b>	<b>2719</b>	<b>2776</b>	<b>2834</b>	<b>2894</b>

*Elaborado por: Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez*

*Fuente: INEC*

### 2.5.3 Población Económicamente Activa

Es importante indicar que según los resultados obtenidos de la Tabla 4, la Parroquia de Pucayacu cuenta con un aproximado de 2.894 habitantes, sin embargo solo el 49.5% de esta población, corresponde a la Población Económicamente Activa por lo que el cálculo de la muestra se lo va a realizar a partir de este dato.

**Tabla 2.3:** *Población Económicamente Activa*

Nº	AÑOS	POBLACIÓN	PEA
0	2002	2.450	1213
1	2003	2.502	1238
2	2004	2.554	1264
3	2005	2.608	1291
4	2006	2.663	1318
5	2007	2.719	1346
6	2008	2.776	1374
7	2009	2.834	1403
8	2010	2.894	1433

*Elaborado por: Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez*

*Fuente: INEC*

## 2.6 CÁLCULO DE LA MUESTRA

### 2.6.1 Tamaño de la Muestra

La población objeto del estudio serán los habitantes de la parroquia de Pucayacu, dicha población está compuesta de 28.984 habitantes; para calcular el tamaño de la muestra se toman en cuenta los siguientes términos que integran las fórmulas correspondientes:

### 2.6.2 Fórmula para Obtención de la Muestra

SIMBOLOGÍA:

n = muestra

N = población

O = 0,5 varianza

Z = 1,94 nivel de confianza

E = 0,06 error máximo admisible

$$n = \frac{N * O^2 * Z^2}{(N - 1)E^2 + O^2 * Z^2}$$

$$n = \frac{1.433 * (0,5)^2 * (1,94)^2}{(1.433 - 1)(0,06)^2 + (0,5)^2 * (1,94)^2}$$

$$n = \frac{1.433 * (0,25) * (3,76)}{(1.432)(0,0036) + (0,25) * (3,76)}$$

$$n = \frac{1.347.02}{5.16 + 0,94}$$

$$n = \frac{1.347.02}{6,10}$$

$$n = 221 \text{ encuestas}$$

El tamaño de la muestra para el mercado es de 221 encuestas para ser aplicadas a la población de la Parroquia de Pucayacu.

### 2.6.3 Estructura de la Muestra

El porcentaje de la población está subdividida de la siguiente manera:

**Tabla 2.4: Plan Muestral**

CANTONES	PORCENTAJE	# ENCUESTAS
Cabecera Parroquial	40,00%	88
Resto de la Parroquia	60,00%	133
	100,00%	221

*Elaborado por: Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez*

Para determinar el plan muestral del proyecto se ha considerado el total de la población proyectada hasta el 2010, es decir los 1.433 habitantes y para determinar el número de encuestas aplicarse en cada cantón se considera el porcentaje asignado por el total de la muestra que es de 221 encuestas.

## 2.7 FORMATO ENCUESTA APLICADA A LOS CONSUMIDORES

La presente Encuesta constituye una herramienta para el Estudio de Mercado de un Proyecto de Empresa, que tiene por objetivo el implementar una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la Parroquia Pucayacu; por favor se requiere de su gentil ayuda respondiendo las siguientes preguntas:

1. Posee ud. Cuenta en alguna Institución Financiera?

SI

NO

Si ud. contestó si por favor indique en qué tipo de Institución ud.mantiene dicha cuenta?

Bancos

Cooperativas de Ahorro y Crédito

2. Requiere ud. de algún servicio que le pueda otorgar una Institución Financiera?

SI

NO

3. Piensa ud. que es necesario que en la Parroquia de Pucayacu exista una Cooperativa de Ahorro y Crédito que apoye el desarrollo de la parroquia?

SI

NO

Porque?.....  
 .....  
 .....  
 .....

4. Si existiera en la parroquia Pucayacu una Cooperativa de Ahorro y Crédito, ud. Estaría dispuesto a ser socio de dicha Cooperativa?

SI

NO

5. Cite los servicios que ud. Utiliza con más frecuencia en una Institución Financiera

Créditos

Depósitos

Pagos de servicios básicos, impuestos y vehiculares

6. ¿En el caso de que ud. fuese socio de la Cooperativa, cuál sería el valor por el que ud. Solicitaría un Crédito de llegar a necesitarlo?

Hasta 2.000

Hasta 5.000

Hasta 10.000

Hasta 15.000



7. En el caso de que ud. fuese socio de la Cooperativa, cuál sería el valor que ud.

Ahorraría mensualmente?

Hasta USD 30

Hasta USD 70

Hasta USD 110

Hasta USD 150

8. Con que frecuencia ud. Retiraría los ahorros de su cuenta?

Cada dos meses

Cada tres meses

Cada seis meses

9. Cuáles son los beneficios que ud. Desearía recibir de una Institución Financiera

Fondo Mortuario

Sorteos Mensuales

Premios e incentivos al ahorro de acuerdo al monto

10. De abrirse una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la parroquia, cuánto estaría dispuesto ud. a aportar en certificados de aportación en dicha Cooperativa?

10 Dólares

15 Dólares

20 Dólares

**GRACIAS POR SU GENTIL COLABORACIÓN**

## 2.8 EXPLICACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

### 2.8.1 Gestión y recolección de la información

Llevar a cabo el trabajo de campo en la parroquia Pucayacu.

### 2.8.2 Procesamiento de la información

A continuación se presenta el resumen de tabulación propuesto para la Investigación de Mercado:

#### 1. ¿Posee ud. Cuenta en alguna Institución Financiera?

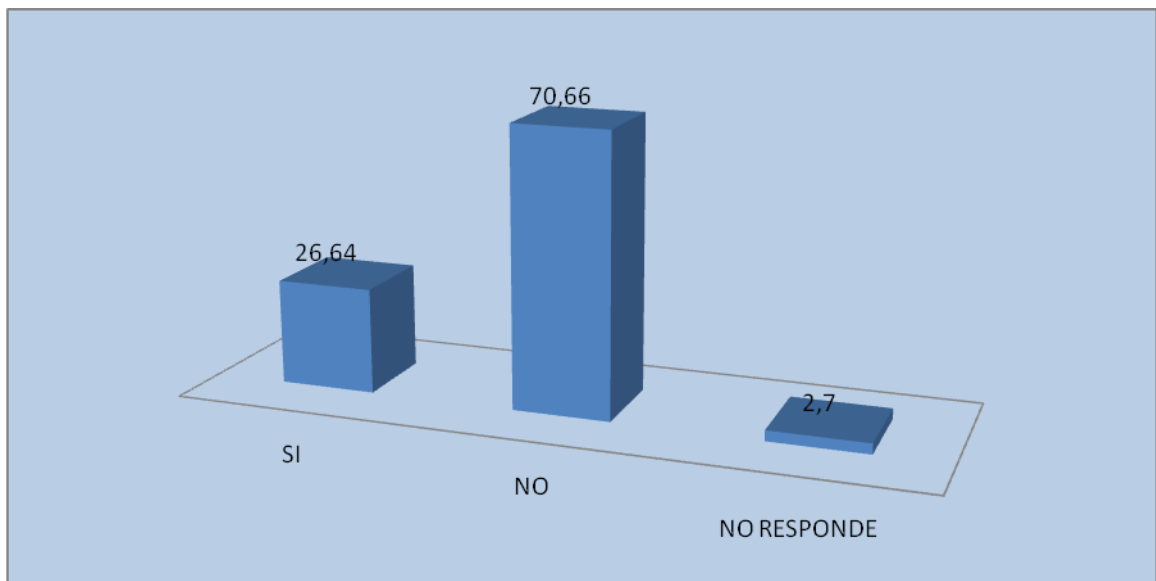
**Tabla 2.5:** Tabulación pregunta N° 1

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
SI	59	26,64
NO	156	70,66
NO RESPONDE	6	2,7
<b>TOTAL</b>	<b>221</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.1:** Resultados pregunta N°1



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

Se puede considerar que los habitantes de la Parroquiade Pucayacu no tienen aperturadas cuentas en ninguna Institución Financiera en un 70.66% del total de la población, mientras que un porcentaje del 26.64 indican que si han aperturado cuentas en alguna Institución y un 2.7% de la población encuestada no contestó lo solicitado.

Con respecto a la parte b de la pregunta 1 tenemos que:

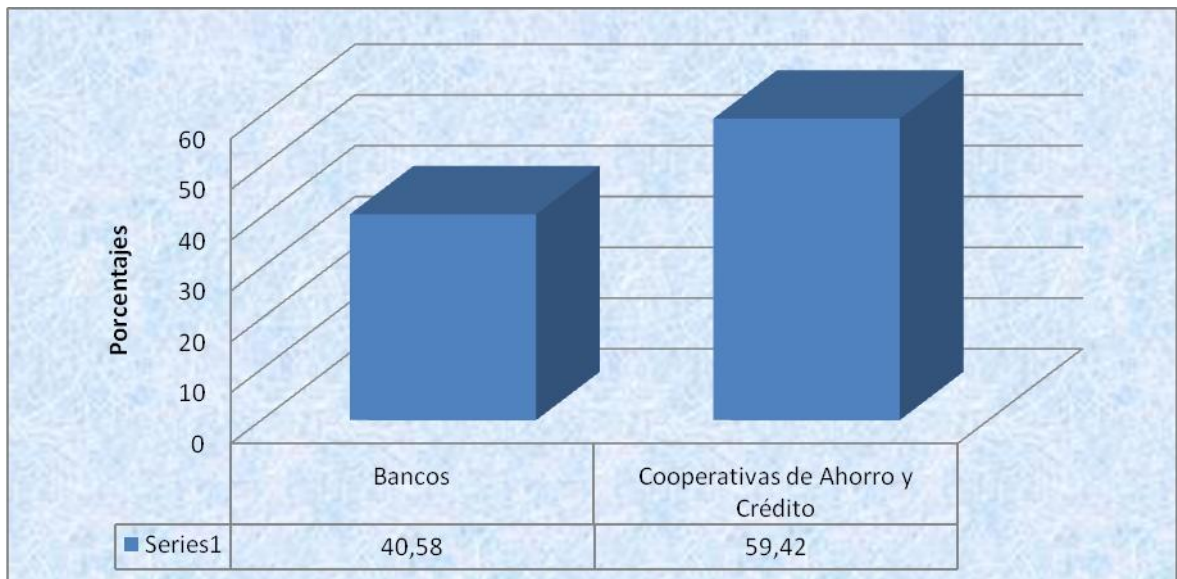
**Tabla 2.6:** Tabulación literal b), pregunta N° 1

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
Bancos	24	40,58
Cooperativas de Ahorro y Crédito	35	59,42
<b>TOTAL</b>	<b>59</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.2:** Resultados literal b), pregunta N° 1



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

Se puede considerar que del 26.64% de los habitantes de la Parroquia de Pucayacu que tienen aperturadas cuentas en Instituciones Financieras, el 59.42% indica que pertenecen a Cooperativas de Ahorro y Crédito mientras que un porcentaje del 40.58 indican que si han aperturado cuentas en Bancos.

## 2. Requiere ud. de algún servicio que le pueda otorgar una Institución Financiera?

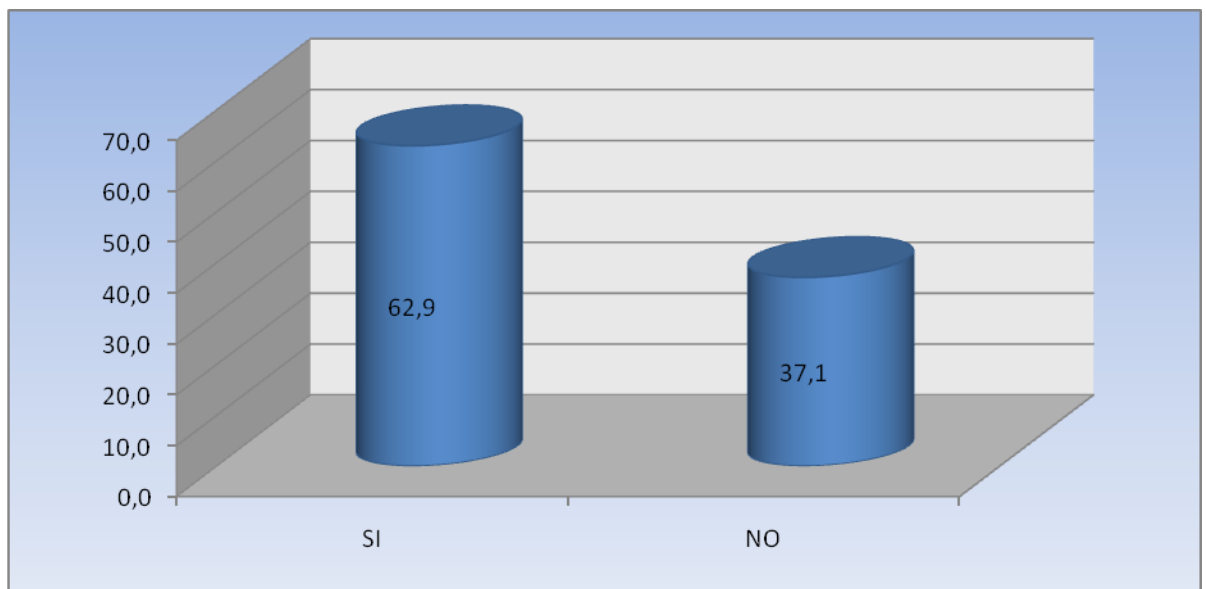
**Tabla 2.7:** Tabulación pregunta N° 2

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
SI	139	62,9
NO	82	37,1
TOTAL	221	100

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.3:** Resultados pregunta N° 2



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

Del total de la población encuestada se observa que el 62,9% indica que al momento requiere de algún servicio que brinde las Instituciones Financieras, mientras que un 37,1% indica que al momento no requiere de ningún servicio que le pueda brindar las instituciones financieras.

**3. ¿Piensa ud. que es necesario que en la Parroquia de Pucayacu exista una Cooperativa de Ahorro y Crédito que apoye el desarrollo de la parroquia?**

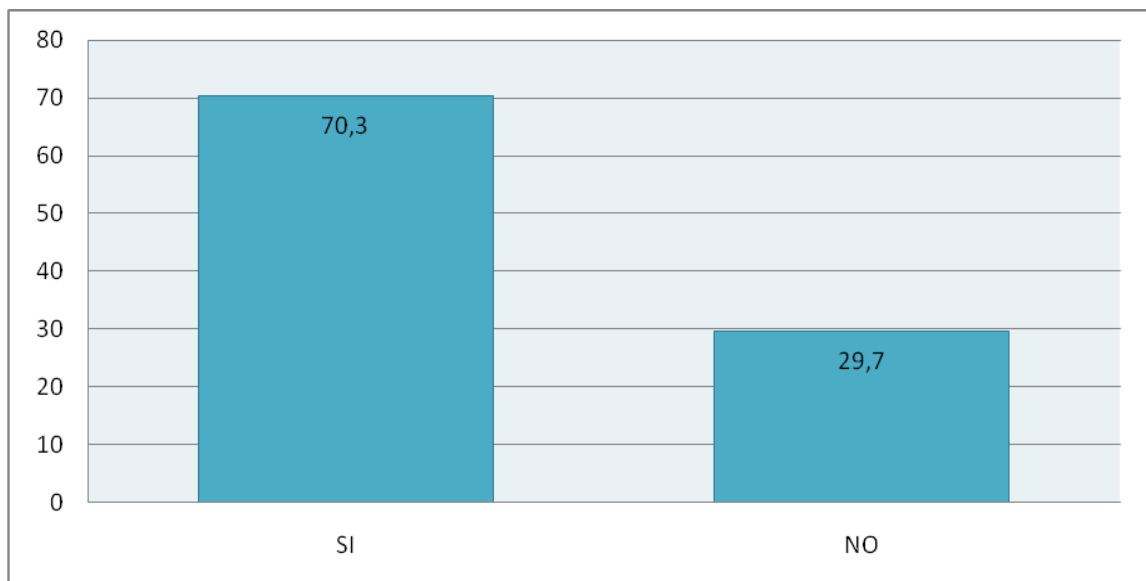
**Tabla 2.8:** Tabulación pregunta N° 3

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
SI	155	70,3
NO	66	29,7
TOTAL	221	100

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.4:** Resultados pregunta N° 3



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

El 70.3% del total de la población encuestada opine que si es necesario que en la Parroquia de Pucayacu exista una Cooperativa de Ahorro y Crédito que apoye al desarrollo de la misma, mientras que un 29.7% opine que no es necesario para la parroquia.

**4. ¿Si existiera en la parroquia Pucayacu una Cooperativa de Ahorro y Crédito, ud. Estaría dispuesto a ser socio de dicha Cooperativa?**

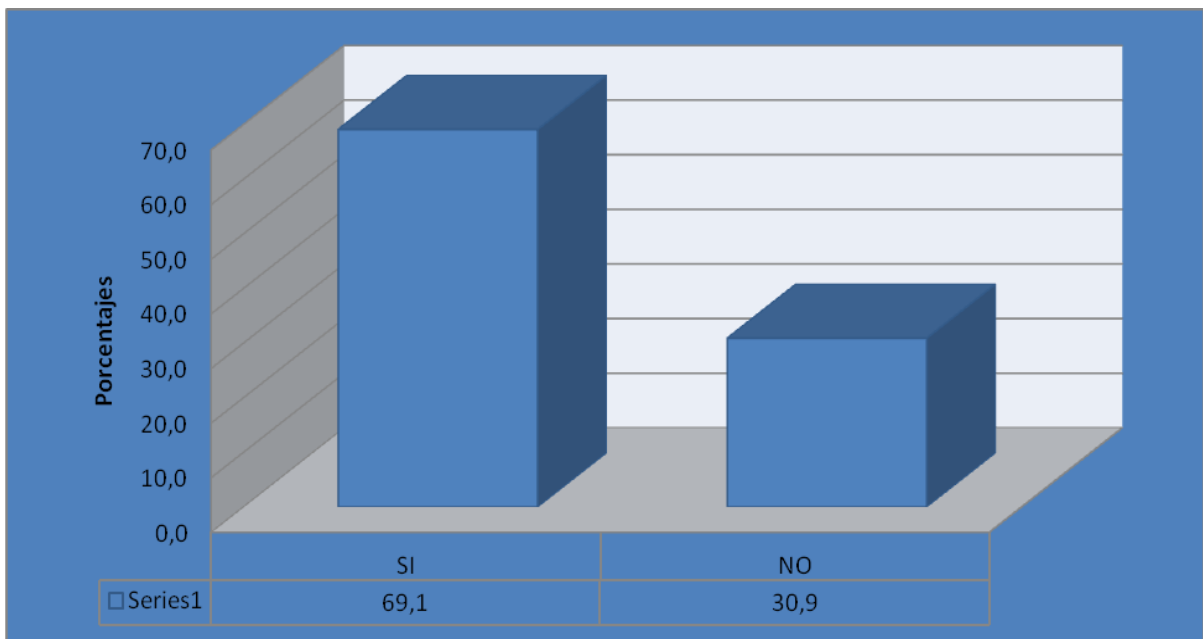
**Tabla 2.9:** Tabulación pregunta N° 4

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
SI	153	69,1
NO	68	30,9
TOTAL	221	100

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.5:** Resultados pregunta N° 4



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

De la población encuestada, tenemos que un 69,1% indica que si estaría dispuesto a ser socio de la Cooperativa de Ahorro y Crédito si existiera, mientras que un 30.9 % de la población indica que no estaría interesada en aperturar una cuenta en la Cooperativa.

## 5. Cite los servicios que ud. Utiliza con más frecuencia en una Institución Financiera?

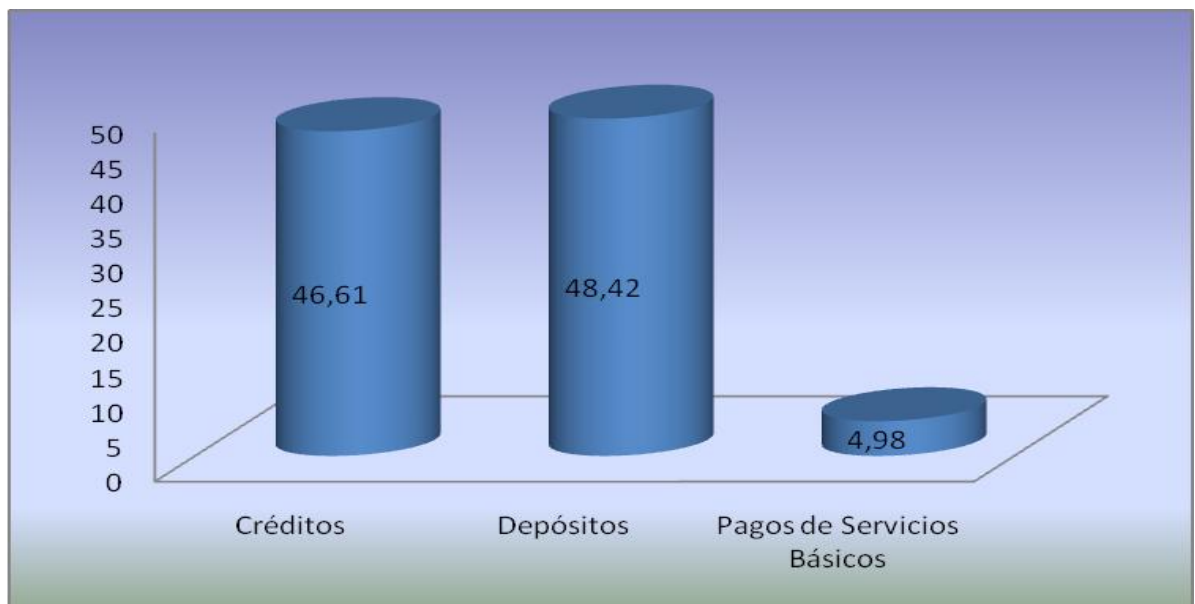
**Tabla 2.10:** Tabulación pregunta N° 5

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
Créditos	103	46,61
Depósitos	107	48,42
Pagos de Servicios Básicos	11	4,98
TOTAL	221	100

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.6:** Resultados pregunta N° 5



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

Del 100% de la población encuestada, tenemos que un 46,61% indica que los servicios que utiliza con más frecuencia en una Institución Financiera son los créditos, el 48.42% indica que utiliza los Servicios para colocación de depósitos, aperturas de cuentas, etc, mientras que un 4.98% lo utilizaría para realizar diferentes tipos de pagos por ejemplo para pagos de matrículas o de servicios básicos.

**6. ¿En el caso de que ud. fuese socio de la Cooperativa, cuál sería el valor por el que ud. solicitaría un Crédito de llegar a necesitarlo?**

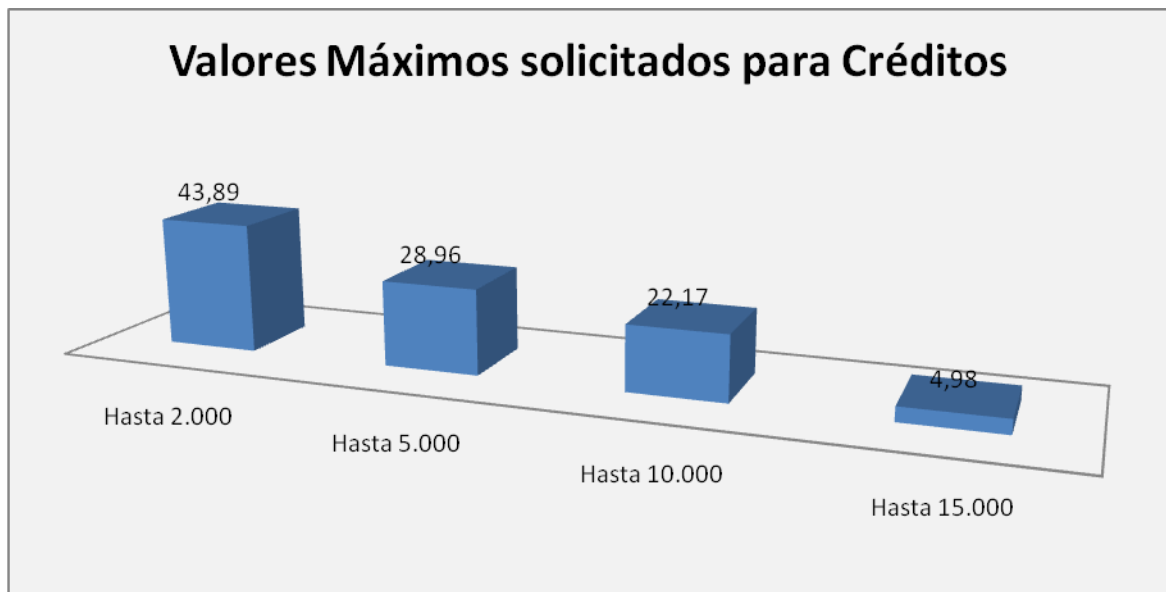
**Tabla 2.11:** Tabulación pregunta N° 6

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
Hasta 5.000	64	28,96
Hasta 10.000	49	22,17
Hasta 15.000	11	4,98
TOTAL	221	100

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.7:** Resultados pregunta N° 6



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

Segun los datos de la encuesta se puede verificar que del 100% de los encuestados, el 43.89% indican que de llegar a solicitar un crédito el monto por el cual lo solicitarían sería de hasta \$2.000, mientras que un 28.967% revela que el monto solicitado sería de hasta \$5.000, también tenemos que un 22.17% de los habitantes de la Parroquia de Pucayacu indican que solicitarían un crédito de hasta \$10.000, mientras que un porcentaje del 4.98% de la población encuestada deja ver que solicitaría su crédito por hasta \$15.000.



**7. ¿En el caso de que ud. fuese socio de la Cooperativa, cuál sería el valor que ud. Ahorraría mensualmente?**

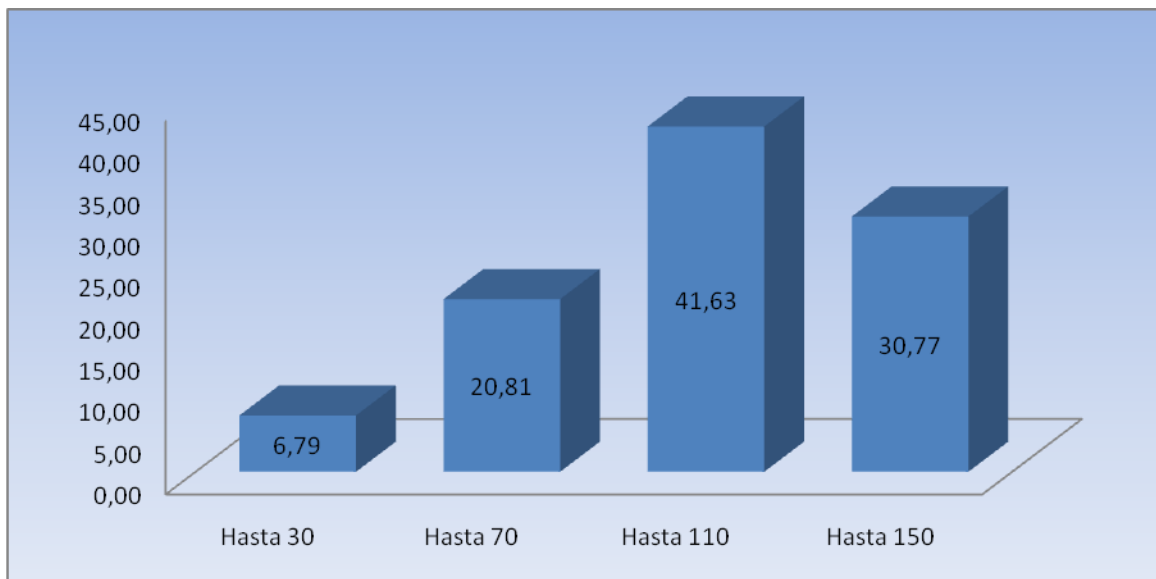
**Tabla 2.12:** Tabulación pregunta N° 7

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
Hasta 70	46	20,81
Hasta 110	92	41,63
Hasta 150	68	30,77
TOTAL	221	100

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.8:** Resultados pregunta N° 7



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

Segun los datos de la encuesta se puede verificar que del 100% de los encuestados, el 41.63% indican que el monto mensual de ahorro sería de hasta \$110, mientras que un 30.77% revela que su ahorro mensual sería de hasta \$150, también tenemos que un 20.81% de los habitantes de la Parroquia de Pucayacu indican que este ahorro sería de hasta \$70, mientras que un porcentaje del 6.79% de la población encuestada deja ver que su ahorro mensual sería de hasta \$30.

## 8. Con qué frecuencia ud. retiraría los ahorros de su cuenta?

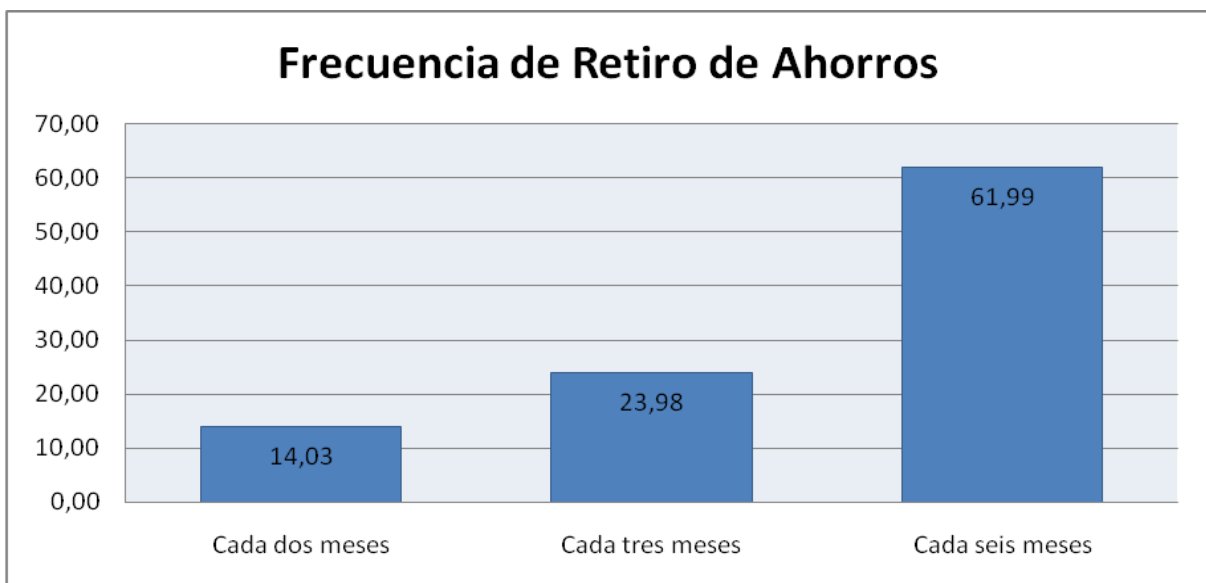
**Tabla 2.13:** Tabulación pregunta N° 8

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
Cada dos meses	146	66,06
Cada tres meses	52	23,53
Cada seis meses	23	10,41
TOTAL	221	100

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.9:** Resultados pregunta N° 8



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

Del 100% de la población encuestada, el 61.99 % manifiesta que retiraría sus ahorros de la Cooperativa con una frecuencia de cada seis meses, en cambio un 23.98% de la población indica que lo haría cada tres meses, y finalmente un 14.03% indica que retiraría sus fondos cada dos meses.

## 9. ¿Cuáles son los beneficios que ud. desearía recibir de una Institución Financiera?

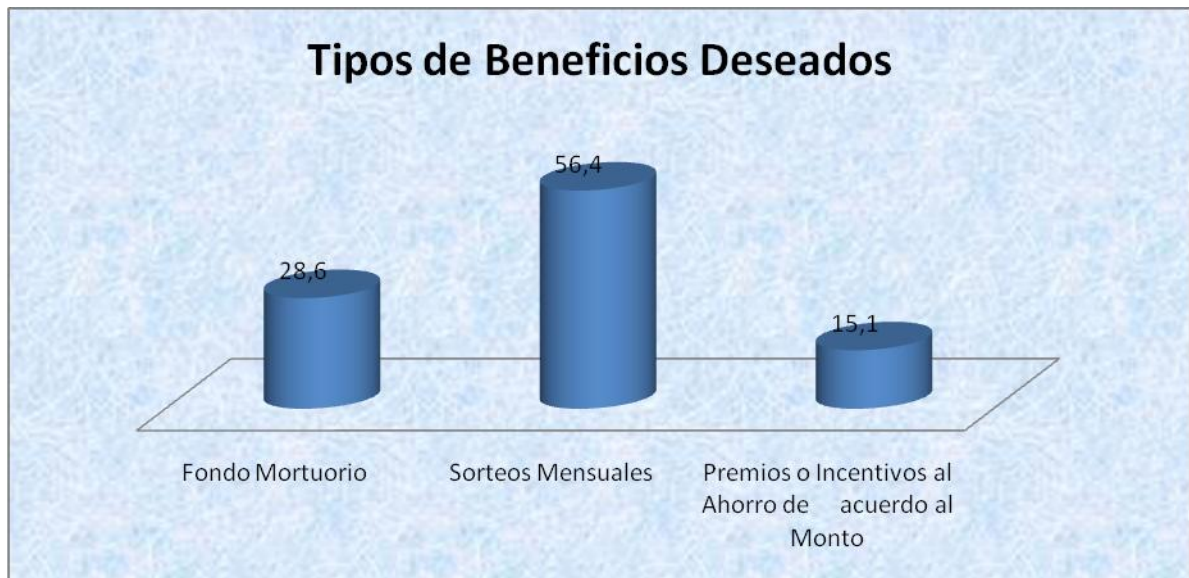
**Tabla 2.14:** Tabulación pregunta N° 9

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
Sorteos Mensuales	125	56,4
Premios o Incentivos al Ahorro de acuerdo al Monto	33	15,1
TOTAL	221	100

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.10:** Resultados pregunta N° 9



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

El 56,4% de la población encuestada indica en un 56,4% que desearía recibir como un incentivo de parte de la Cooperativa que se realicen mensualmente sorteos de premios entre los socios, mientras que un 28,6% indica que desearía recibir como Incentivo un Fondo Mortuario y el 15,1% de la población indica que le gustaría recibir premios por depósitos de acuerdo al monto.

**10. ¿De abrirse una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la parroquia, cuánto estaría dispuesto ud. a aportar en certificados de aportación en dicha Cooperativa?**

**Tabla 2.15:** Tabulación pregunta N° 10

Opciones de Respuesta	TOTAL	%
15 Dólares	117	52,9
20 Dólares	78	35,14
TOTAL	221	100

*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

**Gráfico 2.11:** Resultados pregunta N° 10



*Fuente:* Encuesta aplicada a consumidores

*Elaborado por:* Paola Pérez, Wilson Saavedra, María José Vásquez

Según los datos obtenidos de la encuesta, un 52.94% indica que el valor que estarían dispuestos a cancelar por certificados de aportación en la Cooperativa de Ahorro y Crédito es de \$30 dólares, mientras que el 35.29% indica que el valor debería ser de \$40 dólares, mientras que un 11.76% manifiesta que estarían dispuestos a aportar un valor de \$50.

## 2.9 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### 2.9.1 Proyección de la Demanda

Para proyectar la demanda en la Parroquia de Pucayacu en lo que corresponde a los Servicios de Cooperativas de Ahorro y Crédito, se partió de la población ya segmentada.

**Tabla 2.16:** *Población según datos del INEC*

Cantones	Habitantes	Tasa de Crec.	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cabecera Parroquial	578	2,10%	590	603	615	628	641	655	669	683	697
Resto de la Parroquia	1822	2,10%	1860	1899	1939	1980	2022	2064	2107	2152	2197
Total	2400	18,90%	2450	2502	2554	2608	2663	2719	2776	2834	2894

*Elaborado por: Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez*

De acuerdo a la información recopilada a través de la herramienta de investigación de mercado podemos decir que la apertura de la Cooperativa tiene una aceptación por parte de los usuarios del 69.1% lo que significa que existe una aceptación significativa del servicio que se pretende brindar y puede ser el primer indicador de que es factible la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu.

### 2.9.2 Demanda Proyectada

Una vez obtenida los datos de la demanda actual se procede a calcular la demanda proyectada, tomando en cuenta el porcentaje obtenido en la investigación de mercado y mediante la tasa de crecimiento promedio anual de la población de los cantones.

A continuación se presenta la tabla de la demanda proyectada para el presente proyecto:

**Tabla 2.17: Demanda proyectada**

N	AÑOS	POBLACIÓN	PEA	% DE ACEPTACIÓN DEL SERVICIO (HAB.)
0	2010	2.894	1433	990
1	2011	2.955	1463	1011
2	2012	3.017	1493	1032
3	2013	3.080	1525	1053
4	2014	3.145	1557	1076
5	2015	3.211	1589	1098
6	2016	3.278	1623	1121
7	2017	3.347	1657	1145
8	2018	3.417	1691	1169
9	2019	3.489	1727	1193
10	2020	3.563	1764	1219

*Elaborado por: Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez*

Para la proyección de la población se ha considerado la tasa de crecimiento promedio anual de la parroquia, el mismo que es de 2.1%. Además para proyectar la demanda se consideró el % de Población Económicamente Activa de la parroquia que es del 49.5% según datos del INEC. Para la demanda por habitante se ha considerado el porcentaje de aceptación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito que según el Estudio de Mercado es de 69.1%.

## 2.10 ANÁLISIS DE LA OFERTA

### Definición de la Oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del Mercado a un precio determinado.<sup>21</sup>

<sup>21</sup> BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos Pag 39. 1ra Edición. 1987. Mc Graw-Hill. México

### **2.10.1 Oferta Actual**

Según la Investigación de mercado realizada para este proyecto se puede determinar que en la Parroquia de Pucayacu no existe ninguna Institución Financiera, lo que significa que no tenemos Oferta Directa.

### **2.10.2 Oferta Indirecta**

En la parroquia Pucayacu, lugar para el cual se está estableciendo el presente estudio no existen Cooperativas de Ahorro y Crédito ni Bancos, sin embargo en el Cantón La Maná ubicado a una distancia de 45 km. si existen varias Instituciones Financieras, entre las cuales tenemos:

- Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPECO
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Virgen del Cisne
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de La Maná
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Futuro Lamanense
- Banco del Pichincha
- Banco Bolivariano

Lo que significa que los pobladores de la Parroquia Pucayacu no tienen definido un proveedor de este tipo de servicio posicionado en el mercado lo que facilita la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito en Pucayacu dando una ventaja competitiva a nuestro proyecto.

De lo citado anteriormente, se establece que no existe oferta actual para el presente estudio, sin embargo se establece que existe Oferta Indirecta que son las 6 Instituciones Financieras que se encuentran ubicadas en el Cantón La Maná y que según el Estudio de Mercado realizado anteriormente precisamos que de la población encuestada un porcentaje del 29.34% poseen ya cuentas en estas Instituciones; por lo que, este porcentaje lo tomaríamos como Oferta con el fin de efectuar los cálculos de la demanda insatisfecha.

## 2.11 ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el Mercado consuma en los años futuros, sobre el cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.<sup>22</sup>

El Cálculo de la Demanda Insatisfecha se obtiene con la diferencia entre los datos de la proyección de la demanda y la proyección de la oferta, obteniendo los siguientes datos:

**Tabla 2.18:** *Estimación de la Demanda Insatisfecha*

ITEMS	AÑOS	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA	OFERTA POTENCIAL PROYECTADA	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA
0	2010	990	290	700
1	2011	1011	297	714
2	2012	1032	303	729
3	2013	1053	309	744
4	2014	1076	316	760
5	2015	1098	322	776
6	2016	1121	329	792
7	2017	1145	336	809
8	2018	1169	343	826
9	2019	1193	350	843
10	2020	1219	358	861

*Fuente:* Investigación

*Elaborado por:* Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez

## 2.12 EXPECTATIVAS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NUEVA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu, se creará con la finalidad de ayudar a los Agricultores y Pequeños Comerciantes de la Parroquia Pucayacu, esperando entregar a

<sup>22</sup> BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos Pag 46. 1ra Edición. 1987. Mc Graw-Hill. México



140 personas aproximadamente entre agricultores y pequeños comerciantes créditos y a su vez captar entre 100 a 150 personas con sus ahorros

### 2.13 DEMANDA QUE SERÁ CAPTADA POR LA NUEVA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

Para este proyecto se ha determinado que se captará el 20% del total de la demanda insatisfecha y posteriormente se incrementará, el porcentaje tomado se debe a la capacidad instalada con la que va a contar la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

**Tabla 2.19:** *Demanda captada*

ITEMS	AÑOS	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA	% CAPTACIÓN DE DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA PROYECTADA
0	2010	700	20	140
1	2011	714	20	143
2	2012	729	20	146
3	2013	744	20	149
4	2014	760	20	152
5	2015	776	20	155
6	2016	792	20	158
7	2017	809	20	162
8	2018	826	20	165
9	2019	843	20	169
10	2020	861	20	172

*Fuente:* Investigación

*Elaborado por:* Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez

### 2.14 PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING MIX

#### El Servicio y sus características

Los servicios son una forma de producto que consiste en actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen a la venta y que son básicamente intangibles y que no tienen como resultado la obtención de la propiedad de algo.<sup>23</sup>

<sup>23</sup> KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 278. 6ta Edición. Prentice-Hall. México

En cuanto a los servicios específicamente, las organizaciones deben considerar cuatro características especiales de los servicios al diseñar programas de marketing: intangibilidad, inseparabilidad, variabilidad e impermeabilidad.<sup>24</sup>

“En un negocio de servicio, el cliente y el empleado de primera línea de servicio interactúan para crear el servicio. Por tanto los prestadores de servicio deben interactuar eficazmente con los clientes para crear un valor superior durante los encuentros de servicio, la eficacia de la interacción a su vez depende, de la habilidad de los empleados de primera línea y de los procesos de producción y apoyo del servicio que respaldan a estos empleados.

Las empresas de servicios de éxito concentran su atención tanto en sus clientes como en sus empleados, ellos entienden la cadena de utilidades de servicio, que vincula las utilidades de una empresa de servicios, con la satisfacción de los empleados y de los clientes, esta cadena tiene 5 eslabones:

- Calidad interna del servicio: Selección y Capacitación cuidadosamente de los empleados
- Empleados de Servicios productivos y satisfechos
- Mayor valor del servicio: Creación de Valor para el Cliente
- Clientes satisfechos y leales: Clientes satisfechos que se mantienen leales, repiten compras y recomiendan el servicio
- Utilidades y crecimiento saludables: Un desempeño superior de la empresa de servicios”<sup>25</sup>

Lo indicado anteriormente sugiere de un Marketing Externo utilizando las 4 Ps.

### **2.14.1 Análisis de precios**

El precio es solo una de las herramientas de las mezclas del Marketing, que una empresa utiliza para alcanzar sus objetivos de Marketing.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 306. 6ta Edición. Prentice-Hall. México.

<sup>25</sup> KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 307. 6ta Edición. Prentice-Hall. México

<sup>26</sup> KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 358. 6ta Edición. Prentice-Hall. México

El precio es el único elemento de la mezcla de Marketing que produce ganancias, todos los demás elementos representan costos, el precio también es uno de los elementos más flexibles de la mezcla del Marketing a diferencia de las características de los productos o servicios, el precio se puede modificar rápidamente.<sup>27</sup>

“La importancia de las decisiones que afectan a las estrategias de precios, surgen como consecuencia de los siguientes hechos:

- Influye directamente en el nivel de demanda, y determina, pues el nivel de actividad.
- Determina directamente la rentabilidad de la actividad.
- Influye en la percepción global del producto o de la marca, y contribuye al posicionamiento de la marca en los compradores potenciales.
- Permite fácilmente las comparaciones entre productos o marcas competidoras.”<sup>28</sup>

“Los precios de la venta de un servicio o de un producto, en las empresas pequeñas son fijados generalmente por la alta dirección, en base a factores internos y externos.”<sup>29</sup>

- Factores Internos: Objetivos de la Organización, Calidad del Producto o Servicio y Costos.
- Factores Externos: La naturaleza del Mercado y de la Demanda, la competencia y otros elementos del entorno.

Antes de fijar los precios la empresa debe entender la relación que hay entre la demanda y el precio de su producto, para el caso específico del presente proyecto el precio se establecerá sobre la calidad del servicio que se está ofreciendo.

La estructura de los costos se tratará más adelante, sin embargo como se indicó anteriormente el servicio de esta investigación, está dirigido a una población con un nivel de vida económico bajo y medio bajo, por lo que el costo de los aportes en certificados de aportación en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu, podría ser entre \$ 10 y \$ 15 dólares.

---

<sup>27</sup> KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 354. 6ta Edición. Prentice-Hall. México

<sup>28</sup> LAMBIN, JEAN- Jacques, Marketing Estratégico, Pag 471. 3ra Edición. Mc Graw-Hill/Interamericana de España S.A. 1995

<sup>29</sup> LAMBIN, JEAN- Jacques, Marketing Estratégico, Pag 471. 3ra Edición. Mc Graw-Hill/Interamericana de España S.A. 1995

## **2.13.2 Comercialización**

### ***2.13.2.1 Estrategia de Producto***

Las principales estrategias empleadas por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu; para brindar un buen servicio son consideradas en base a lo que los clientes esperan de acuerdo a los siguientes parámetros como es la eficiencia, calidad, responsabilidad, accesibilidad, seguridad, honestidad, de tal manera que tenga acogida por parte del cliente.

Una de las estrategias es la expansión de servicios, donde se puede incrementar posteriormente servicios financieros, los mismos que han tenido acogida en el estudio de mercado.

Atención personalizada y directa a cada uno de los clientes demostrando confianza e interés en el cumplimiento del trabajo para cumplir y/o exceder las expectativas del mismo.

### ***2.13.2.2 Estrategias de Precio***

Se busca que los costos sean inferiores a los de la competencia indirecta por lo que se establecerán las siguientes estrategias:

- Se establecerá el precio tope para los costos operativos de cada servicio entregado.
- Los precios se incrementarán anualmente en un porcentaje mínimo.

### ***2.13.2.3 Estrategia de Plaza***

A fin de poder llegar a nuestros consumidores finales, Las principales estrategias empleadas para brindar un buen servicio, son consideradas las siguientes:

- Establecer nuevas estructuras de distribución para alcanzar nuevas áreas o segmentos dentro del mismo mercado,
- Establecer acuerdos de exclusividad con socios, clientes y posibles nuevos clientes, sucursales, balcones o puntos de servicio, etc.

#### **2.13.2.4 Estrategia de Promoción**

Se refiere a cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado.<sup>30</sup>

Es una comunicación de masas, pagada, unilateral, emanada de un anunciador presentado como tal, y concebida para apoyar, directa o indirectamente, las actividades de la empresa.

La publicidad es una modalidad sumamente pública de comunicación, permite al comprador recibir y comparar los mensajes de varios competidores, proporciona oportunidades para presentar producto o servicio mediante el uso artístico de la impresión, mediante un monólogo con el público (impersonal). Puede usarse para construir una imagen a largo plazo para un producto, es una forma eficiente para llegar a muchos comparadores dispersos geográficamente.

Para el presente proyecto se utilizará la publicidad en radio, televisión, y prensa; medios en los que se comunicarán los servicios que ofrecerá la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu.

Para ello la Cooperativa recurrirá a medios de comunicación escritos y hablados de la parroquia, además se dará a conocer a través de hojas volantes y guindolas.

Para promocionar el servicio se introducirá mostrando sus beneficios, con la intención de generar un grado de importancia en el cliente motivándolo a adquirirlo. Al mismo tiempo es interesante para el cliente conocer las ventajas del servicio que se oferta, el mismo que se realizará a través de los medios de publicidad mencionados anteriormente.

La función principal de la promoción es comunicar a los consumidores meta que el producto idóneo se encuentra disponible en el lugar adecuado al precio correcto.

El propósito de cualquier esfuerzo promocional es vender el servicio a través de información, persuasión y recuerdo.

---

<sup>30</sup> KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 470. 6ta Edición. Prentice-Hall. México

Los objetivos que persigue la promoción son: dar a conocer el servicio, atraer el mayor número de clientes, incrementar los ingresos a mediano plazo.

Para promocionar el servicio se requiere posicionar la marca, es decir el nombre de la Cooperativa haciéndola reconocida en el mercado. Para esto se diseñará un logotipo de la Cooperativa y al mismo tiempo tendrá un slogan que la identifique, mediante la publicidad en la televisión y la prensa.

**Gráfico 2.12:** *Logotipo del Servicio*



Considerando el ciclo de vida del servicio se encuentra en la etapa de introducción se establecerá la estrategia de penetración ambiciosa que radica lanzar el servicio a un precio bajo y con un nivel medio de publicidad y los años siguientes se reducirá la publicidad, por lo que se ha considerado utilizar medios conocidos para promocionar el producto.

## CAPÍTULO III

### ESTUDIO TÉCNICO Y ORGANIZACIONAL

#### 3.1 CONSTITUCIÓN ORGANIZACIONAL

CONSTITUCIÓN ORGANIZACIONAL DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PUCAYACU LTDA <sup>31</sup> .

COOPERATIVA FINANCIERA CONTROLADA POR EL MINISTERIO DE INCLUSIÓN ECONÓMICO Y SOCIAL (MIES).

#### **TÍTULO I** *RAZÓN SOCIAL, DOMICILIO, RESPONSABILIDAD, DURACIÓN Y OBJETIVOS*

**Artículo 1.- Razón social y domicilio.-** Constitúyese con domicilio en la parroquia PUCAYACU, cantón La Maná, provincia de Cotopaxi, La Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu Ltda., cooperativa financiera controlada por EL MINISTERIO DE INCLUSIÓN ECONÓMICO Y SOCIAL, con limitado número de socios, la misma que se registrará por las disposiciones contenidas en la Ley General de cooperativas.

Para efectos del presente estatuto, EL MINISTERIO DE INCLUSIÓN ECONÓMICO Y SOCIAL, la Cooperativa de Ahorro y Crédito PUCAYACU Ltda., abreviadamente se denominarán "MIES" y "la cooperativa".

**Artículo 2.- Responsabilidad.-** La Cooperativa de Ahorro y Crédito PUCAYACU Ltda., es una sociedad de personas, de responsabilidad limitada. La responsabilidad personal de cada socio estará limitada a su capital en certificados de aportación obligatorios pagados como tales, y la responsabilidad de la cooperativa estará limitada al total de su patrimonio.

---

<sup>31</sup> Decreto No.934 – Presidencia de la República – 29 de febrero 2008.

**Artículo 3.- Duración.-** La Cooperativa de Ahorro y Crédito PUCAYACU Ltda. tendrá una duración indefinida, sin embargo podrá disolverse o liquidarse voluntaria o forzosamente por las causales y forma prevista en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, el Ministerio de Inclusión Económico y Social, las normas expedidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Junta Bancaria y el presente estatuto.

**Artículo 4.- Objeto social.-** La cooperativa está autorizada a realizar operaciones de Intermediación financiera y prestar servicios financieros a sus socios y a terceros, en el marco de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y el Reglamento que lo norma.

**Artículo 5.- Objetivos de la cooperativa.-** Los objetivos de la cooperativa son:

- a) Fomentar en los socios mejores condiciones de trabajo y el aumento de la producción y la productividad, mediante la prestación de servicios financieros competitivos y oportunos;
- b) Fomentar el ahorro de los socios y sus comunidades;
- c) Fomentar los principios cooperativos como base fundamental del funcionamiento y desarrollo de la cooperativa;
- d) Promover su relación e integración con otras entidades nacionales o extranjeras, en procura del fortalecimiento de la institución y del sistema cooperativo;
- e) Procurar fuentes de financiamiento interno y externo, para el desarrollo institucional y de sus asociados;
- f) Promover la ampliación del número de socios de la cooperativa, tendiente a su consolidación y desarrollo;

**Artículo 6.- Los principios cooperativos.-** La Cooperativa regulará sus actividades, de conformidad y de acuerdo con los siguientes principios:

- a) Igualdad de derecho de los socios,
- b) Adhesión abierta y retiros voluntarios,
- c) Control democrático de los socios,
- d) Participación económica de los socios,
- e) Neutralidad política y religiosa,
- f) Autonomía e independencia,



- g) Educación, entrenamiento e información,
- h) Compromiso con la comunidad,
- i) Fomento de la educación cooperativista, y,
- j) Integración cooperativista, colaborar por todos los medios posibles con otras Cooperativas a nivel local, nacional e internacional, fijándose como objetivo la realización de la unidad de acción de las cooperativas del mundo entero.

## **TÍTULO II** *DE LOS SOCIOS ADMISIÓN, OBLIGACIONES Y DERECHO*

**Artículo 7.- De los socios.**-Es socio de la cooperativa, la persona natural legalmente capaz para contratar y obligarse o la persona jurídica de derecho privado que haya suscrito el acta constitutiva como socio fundador; y, quienes luego sean aceptados como tales al pagar sus certificados de aportación obligatorio de conformidad con el Estatuto Social.

**Artículo 8.- Socio activo.**-Para ser considerado un socio activo, deberá haber suscrito y pagado el valor del certificado de aportación obligatorio, y cumplir sus obligaciones de socio establecidas en su normativa interna, condición necesaria para ser beneficiario de todos los derechos que otorga la entidad, previstas en el presente estatuto.

**Artículo 9.- Requisitos para ser socio.**- Para ser socio de la cooperativa, el interesado deberá cumplir los siguientes requisitos:

- a) Ser legalmente capaz en los términos del Código Civil;
- b) Suscribir y pagar los certificados de aportación obligatorios de conformidad al Estatuto Social y los gastos que se incurran por ingresos fijados por el Consejo de Administración.
- c) Presentar los documentos establecidos por el Consejo de Administración para ser socios.

**Artículo 10.-** No podrán ser admitidos como socios de la cooperativa, quienes:

- a) Los menores de edad.
- b) Hayan recibido en su contra auto de llamamiento a juicio y hayan recibido sentencia condenatoria por peculado, robo, hurto, lavado de activos, enriquecimiento ilícito y cualquier otro delito. Sin embargo una vez superado el impedimento respectivo, podrán manifestar su voluntad de ser socios;

- c) Quienes hubieren incurrido en estafas u otras defraudaciones a cualquier institución pública o privada y que haya resolución de autoridad competente declarando su responsabilidad.
- d) Quienes hayan incurrido en las demás prohibiciones que señalan la Ley General de Instituciones de Sistema Financiero y el Reglamento de Constitución, Organización, funcionamiento y liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera con el público, sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

**Artículo 11.- Derechos de los socios.-** Los socios activos tendrán los siguientes derechos:

- a) Exigir el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias, del presente Estatuto y Reglamentos internos de la entidad;
- b) Impugnar ante la asamblea general, las decisiones adoptadas por el consejo de Administración, cuando no hayan sido adoptadas conforme a disposiciones legales y reglamentarias, el presente estatuto y reglamentos internos;
- c) Apelar ante la asamblea general cuando haya sido expulsado por el consejo de administración.
- d) Recibir los servicios financieros y realizar las operaciones que determina el Art. 4 del presente Estatuto, Intermediación financiera, servicio Médico social e inmobiliaria;
- e) Elegir y ser elegido a las diferentes dignidades, consejos, y otras que determine el Reglamento;
- f) Solicitar la información necesaria, sobre la marcha económica y administrativa de la cooperativa dentro de los límites establecidos en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero;
- g) Proponer y presentar al Consejo de Administración cualquier proyecto que tenga por objeto el mejoramiento de la cooperativa.

**Artículo 12.- Obligaciones de los socios.-** Son obligaciones de los socios activos:

- a) Participar en las asambleas, reuniones y actos de la entidad;
- b) Vigilar el debido resguardo del patrimonio y de los bienes de la cooperativa;

- c) Acatar las resoluciones de las asambleas generales, del consejo de administración, cuando hayan sido acordadas conforme a ley, el Decreto Ejecutivo, el estatuto y demás normas internas que dicte la cooperativa;
- d) Cumplir la Ley general de Instituciones del sistema financiero, Reglamento, disposiciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros, el Estatuto, y demás reglamentos y normas internas que dicte la Cooperativa.
- e) Cumplir puntualmente los compromisos y obligaciones contraídos con la Cooperativa,
- f) Desempeñar fielmente los cargos para los cuales haya sido designados,
- g) Pagar el número y valor de certificados de aportación obligatorio que determine la Asamblea General en el plazo señalado por la misma,
- h) Cumplir con las resoluciones que dicte la Asamblea General de socios y los organismos directivos de la Cooperativa,

**Artículo 13.- Pérdida de la calidad de socio.-** La calidad de socio en la cooperativa se perderá por una o más de las siguientes causas:

- a) Retiro voluntario;
- b) Expulsión, resuelta por el consejo de administración;
- c) Pérdida de alguno de los requisitos indispensables para tener la calidad de socios;
- d) Quienes hayan recibido en su contra auto de llamamiento a juicio y hayan recibido sentencia condenatoria por peculado, robo, hurto, lavado de activos, enriquecimiento ilícito y cualquier otro delito;
- e) Haber sido demandado judicialmente en el pago de una obligación a la cooperativa;
- f) Quienes hubieren incurrido en estafas u otras defraudaciones a cualquier institución pública o privada y que haya resolución de autoridad competente declarando su responsabilidad.
- g) Por muerte.

**Artículo 14.- Retiro del socio y procedimiento.-** Cualquier socio podrá retirarse voluntariamente de la cooperativa de acuerdo al procedimiento que sigue:

- a) Notificar por escrito su decisión a la gerencia general de la cooperativa. Dicho requerimiento será resuelto por el consejo de administración hasta dentro de treinta

días, para efectos de la devolución de sus haberes sociales, conforme a lo dispuesto en el presente estatuto, excepto los certificados de aportación obligatorios.

- b) La fecha de la presentación de la solicitud, determinará el día en que cesarán las obligaciones del socio frente a la entidad.
- c) El Gerente General llevará estadísticas sobre las desafiliaciones por retiro voluntario y hará efectivo el procedimiento de retiro, procediendo a retirar el registro de socio de la cooperativa.
- d) En caso de pérdida de alguno o varios de los requisitos indispensables para mantener la calidad de socio, el Consejo de Administración notificará al socio afectado para que en el plazo de 30 días cumpla con el requisito o requisitos pedidos y si no lo hiciera dispondrá su separación.

**Artículo 15.- Expulsión.-** Los socios de la cooperativa pueden ser expulsados al incurrir en faltas disciplinarias graves o porque sus actuaciones sean contrarias a lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, el Decreto Ejecutivo No. 354, el estatuto, los reglamentos internos de la cooperativa y los acuerdos válidamente adoptados por los órganos de gobierno y administración de la cooperativa.

**Artículo 16.- Faltas graves.-** Se consideran faltas graves como causales de expulsión, sin perjuicio de que en los reglamentos internos se amplíen, las siguientes:

- a) Las actividades disociadoras, las que busquen la división de la cooperativa, las que tengan como propósito la desafiliación de la cooperativa, las que tengan como propósito formar otra cooperativa en la cual sería parte como promotor, que puedan perjudicarlos intereses socioeconómicos de la cooperativa;
- b) Incumplimiento de compromisos financieros con la cooperativa;
- c) Ejecución de procedimientos desleales a los fines de la Cooperativa, así como dirigir actividades disociadoras en perjuicio de la misma.
- d) Servirse de la Cooperativa en beneficio de terceros.
- e) Operaciones ficticias o dolosas realizadas en perjuicio de la Cooperativa, de los socios o de terceros, sin perjuicios de las acciones legales a que hubiere el lugar.
- f) Peculado, robo, hurto, lavado de activos, enriquecimiento ilícito y cualquier delito relacionado; de los fondos económicos de la cooperativa, enriquecimiento ilícito, previa sentencia de las autoridades competentes en la materia;

- g) Realizar o haber realizado expresiones públicas en medios de comunicación escritos (periódicos, revistas, etc.), televisivos, hablados (emisoras radiales), electrónicos u otros medios (afiches, hojas volantes, meetings públicos, etc.), sin fundamento, prueba o evidencia alguna, en contra de la cooperativa, sus directivos y representantes, en el ejercicio de sus funciones;
- h) Las denuncias o difamaciones que afecten a la cooperativa, que no han sido demostradas y justificadas documentadamente;
- i) Injuriar, agredir de obra, palabra o por escrito a la institución, a los Representantes, Directivos, Funcionarios o empleados de la cooperativa, siempre que la misma se deba a asuntos relacionados con la entidad y que sean comprobables;
- j) Causar o haber causado daños o perjuicios económicos a la Cooperativa, observados por organismos internos o externos de control, en calidad, o no, de: socio, cliente, proveedor, directivo, representante, funcionario y/o empleado de la cooperativa; por actos ilícitos, fraudes, falsificación de documentos, hurto de dinero o valores, daño o hurto de activos de la cooperativa.

**Artículo 17.- Procedimiento para la expulsión de los socios.-** El procedimiento a seguir para expulsar a los socios de la cooperativa es el siguiente:

El consejo de administración en conocimiento de que uno de los socios de la cooperativa ha incurrido en una o más de las faltas graves, deberá levantar el expediente respectivo y procederá a conformar una comisión de entre los miembros de dicho consejo para que investigue y determine con certeza la comisión de la o las faltas graves. Dicha comisión dará a conocer por escrito la situación al afectado para que éste presente las pruebas de descargo en un plazo no mayor a quince días. Una vez realizados todos los actos necesarios, y si la evidencia es inobjetable, dicha comisión solicitará al consejo de administración la expulsión del socio, señalando los cargos y pruebas justificativas.

El gerente general comunicará al socio afectado la resolución del consejo de administración, señalándole además la fecha, hora y lugar donde podrá ejercer su derecho a la defensa ante el consejo de administración. Esta fecha no podrá exceder del plazo de un mes a partir de la notificación que se le haga al socio afectado con la resolución.

El consejo de administración escuchará al socio afectado la exposición sobre los hechos y cargos por los cuales la comisión resolvió solicitar su expulsión. Concluida la exposición, el consejo de administración aceptará o negará la expulsión del socio. De resolver por la expulsión, ésta será apelable en última instancia ante la asamblea general.

El socio afectado podrá defenderse personalmente o ser patrocinado por un profesional del derecho, asumiendo el respectivo costo.

**Artículo 18.- Muerte del socio.-** La existencia del socio persona natural termina con la muerte. En este caso se deberá comprobar tal acontecimiento con la respectiva partida de defunción expedida por el Registro Civil. El valor de la liquidación del socio, se entregará a quienes hayan sido designados como beneficiarios por el titular, a falta de ellos se aplicará lo dispuesto en el Código Civil.

**Artículo 19.- Efectos económicos por la pérdida de la calidad de socio.-** Cuando un socio de la cooperativa deje de serlo por cualquiera de las causas a que se alude en el presente estatuto, le serán devueltas sus acreencias, una vez liquidadas todas sus obligaciones con la cooperativa. Sin perjuicio de lo anterior, la cooperativa no liquidará los certificados de aportación obligatorios, y podrá establecer límites para la entrega de los certificados comunes, este certificado podrá ser retirado en cualquier momento por el socio y lo requerirá en proporción a los porcentajes establecidos.

### **TÍTULO III DEL GOBIERNO Y DE LA ADMINISTRACIÓN**

**Artículo 20.- El gobierno y la Administración de la Cooperativa.-**El gobierno y la administración de la cooperativa estarán a cargo de:

- a) La Asamblea General de representantes
- b) El Consejo de Administración; y,
- c) El Gerente General.

**Artículo 21.- La asamblea general.-** Es la máxima autoridad de la cooperativa y sus resoluciones son obligatorias para todos sus órganos internos y socios, en tanto sea concordante con la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, las normas que

expida la Junta Bancaria y la Superintendencia de Bancos y Seguros aplicables al sistema cooperativo de ahorro y crédito, el presente estatuto social y la normativa interna.

Las decisiones se tomarán por mayoría de votos y en caso de empate, el Presidente tendrá voto dirimente. Los representantes serán elegidos de la siguiente manera:

- a) Por votación personal, directa y secreta de cada uno de los socios;
- b) Los representantes serán elegidos para periodos de dos años y podrán ser reelegidos por una sola vez para el periodo siguiente. Luego de transcurrido un periodo, podrán ser reelegidos nuevamente, de conformidad con estas resoluciones.
- c) Los representantes serán elegidos por un sistema que obedecerá al resultado de la votación que cada uno obtuviere. Los candidatos de mayor votación serán elegidos como principales y los que les siguen en forma inmediata quedarán elegidos como suplentes, hasta completar el número establecido en el estatuto; y,
- d) El procedimiento para la elección de representantes será reglamentado por la Asamblea general en el reglamento de Elecciones, sujetándose a las instrucciones contenidas en las letras precedentes y vigilando que se encuentren representados en función del número de socios con el que cuente la Cooperativa.

**Artículo 22.- El Consejo de Administración.-** Es el órgano Directivo y Administrativo de la Cooperativa y estará integrado por cinco vocales principales y cinco vocales suplentes. Durarán dos años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez para el período siguiente. Luego de transcurrido un período, podrán ser elegidos nuevamente, de conformidad con las disposiciones del Decreto Ejecutivo No. 354, el presente estatuto y el reglamento de elecciones de la Cooperativa. El gerente general asistirá a las reuniones del Consejo de Administración con voz, pero sin derecho a voto.

**Artículo 23.-** El Consejo de Administración se instalará dentro de los ocho días posteriores a su elección para nombrar de entre sus miembros a su presidente, vicepresidente y secretario, quienes lo serán de la Cooperativa y de la Asamblea General.

El período de los vocales del Consejo de Administración correrá a partir de la fecha de designación por parte de la Asamblea General; sin embargo, sólo podrán posesionarse cuando el MIES califique favorablemente dichas designaciones, hasta tanto continuará en sus funciones el consejo anterior. De no calificarse un directivo quedará sin efecto el nombramiento y se principal izará al respectivo suplente, quien también deberá ser calificado por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

**Artículo 24.-** El gerente general, sea o no socio de la cooperativa, es el representante legal de la misma y será nombrado sin sujeción a plazo. En caso de ausencia temporal o definitiva lo subrogará quien designe el consejo de administración de conformidad con el estatuto social; si la ausencia es definitiva, la subrogación durará hasta que sea legalmente reemplazado.

Quien sea nombrado por el Consejo de Administración como gerente general subrogante, deberá cumplir con los requisitos exigidos para el titular y contar con la calificación de la Superintendencia para el ejercicio de esa función. Esta subrogación no podrá ser mayor a sesenta días y si la ausencia es mayor a tres días deberá ser notificado por escrito al Consejo de Administración, para su autorización.

**Artículo 25.-** Para ser nombrado Gerente General de la Cooperativa se requiere tener Título profesional y académico de tercer nivel o cuarto nivel, según las definiciones del la letra b) del artículo 44 de la Ley de Educación Superior, otorgado en el país o en el extranjero, en Administración, economía y finanzas debidamente registradas en el CONESUP, y acreditar experiencia mínima de cuatro años sea como administrador, director o responsable de áreas de negocios de Cooperativas u otra Instituciones Financieras, y no encontrarse incurso en ninguna de las prohibiciones establecidas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y las normas emitidas en la Junta Bancaria. No podrá posesionarse para desempeñar sus funciones hasta contar con la calificación de la Superintendencia de Bancos y Seguros y la inscripción del nombramiento en el Registro Mercantil. La separación de sus funciones en los casos de remoción no dará lugar al pago de ninguna indemnización a cargo de la Entidad.



### 3.1.1 Organigrama Estructural

**Gráfico 3.1:** *Organigrama Estructural*



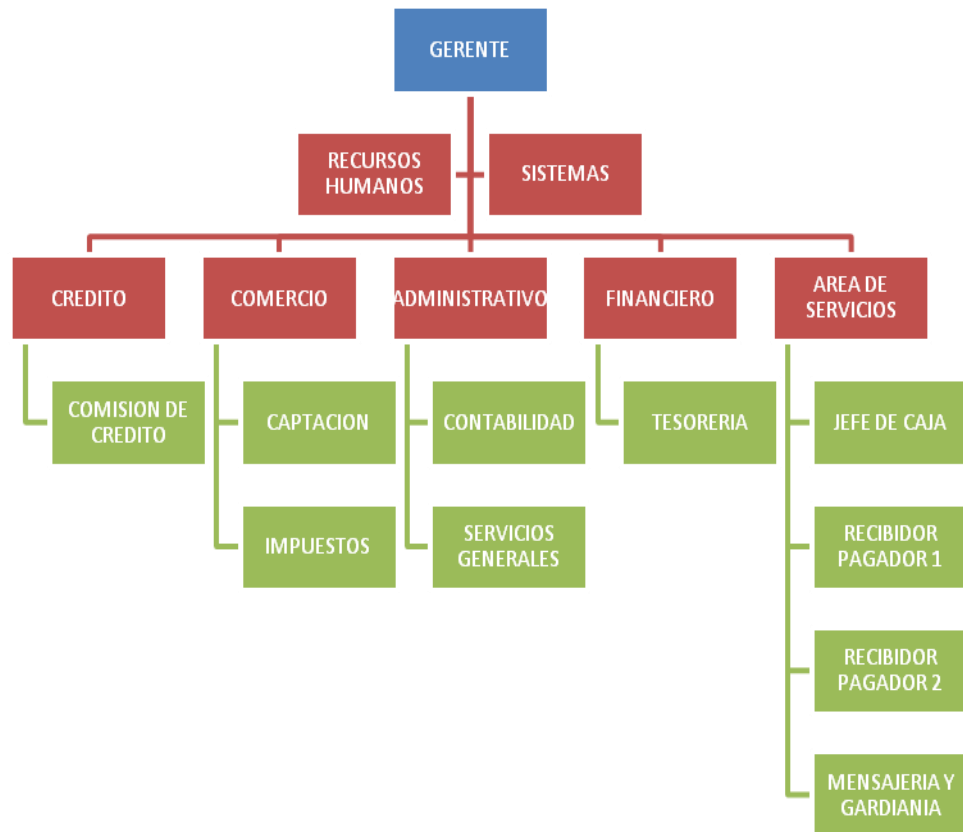
*Fuente:* Investigación

*Elaborado por:* Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez

### 3.1.2 Organigrama funcional

**Concepto de plataforma de servicios:** La plataforma de servicios es un concepto moderno de orientación de los servicios crediticios hacia la integración de los servicios para lograr agilidad y oportunidad en la satisfacción de las necesidades de los clientes.

Bajo este esquema, los servicios bancarios de la cooperativa de ahorro y crédito **PUCAYACU LTDA.**; se integran en un área en la cual el cliente tiene acceso a la gama de servicios en un mismo lugar y brindados por una misma persona, con lo que se hace más rápido y fácil obtener lo que el cliente desea.

**Gráfico 3.2: Organigrama Funcional**

*Fuente: Investigación*

*Elaborado por: Paola Pérez, David Saavedra, María José Vasquez*

### 3.1.2 Filosofía de la Cooperativa de Ahorro y Crédito

Esta asociación u organismo hará frente a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente, busca la igualdad de oportunidades entre los hombres, brindando servicios a sus socios y a la comunidad sin fines de lucro

#### 3.1.2.1 Misión

Cooperar con el asociado a mejorar la calidad de su vida, brindándole libre acceso a los mejores productos y servicios financieros con una institución financiera sólida, segura, y confiable

### **3.1.2.2 Visión**

La cooperativa de Ahorro y Crédito PUCAYACU en el año 2015, con el fruto tesorero de su gestión y el trabajo de sus socios, será una organización sólida, rentable y competitiva que incrementará constantemente el ahorro de sus miembros y los destinará al desarrollo de iniciativas productivas manejadas por hombres y mujeres del sector.

### **3.1.2.3 Políticas**

- Afiliación, Acceso a Servicios, Atención Personalizada
- Estandarizar Reglas
- Eliminar Subsidios Internos y Tratamientos Preferenciales
- Dar Información Correcta
- Cumplir con sus Deberes y Responsabilidades
- Facilitar el Servicio Voluntario
- Fomentar el sentido del Bienestar de Grupo
- Membrecía Informada
- Retroalimentación periódica
- Asistencia y Participación en la Asamblea Anual
- Nunca obligar al asociado en contra de su voluntad
- Ofrecer alternativas para que los asociados escogan entre ellas.
- Premiar el comportamiento responsable
- Castigar el comportamiento irresponsable

### **3.1.2.4 Valores**

- Auto-estima.
- Tratamiento equitativo.
- Honestidad.
- Ayuda mutua.
- Democracia Real.
- Rendición de cuentas.

### 3.2 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

**Objetivo estratégico 1.-** En el plazo de un año, contado a partir de la inauguración oficial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu LTDA.; debemos posicionarnos como la alternativa más viable para la generación de créditos, captación de ahorros e inversiones a plazo fijo; cumplir con el crecimiento proyectado según el balance de flujo de caja.

**Objetivo estratégico 2.-** En el plazo de dos años, contados a partir de la inauguración oficial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu LTDA.; debemos generar, como mínimo, cuatro proyectos turísticos que aporten a realizar cambios substanciales en el nivel de vida y el nivel socioeconómico de los interesados en participar de los mismos, dichos proyectos estarán encaminados a mejorar la rentabilidad de los planes y satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes.

**Objetivo estratégico 3.-** En el plazo de dos años, contados a partir de la inauguración oficial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu LTDA.; brindaremos directrices para incubación de micro y pequeñas empresas que motiven a la PEA, a generar actividades autosustentables que aporten a la dinamización de la economía de la parroquia y su posterior expansión hacia los mercados más cercanos.

**Objetivo estratégico 4.-** En el plazo de tres años, contados a partir de la inauguración oficial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu LTDA.; estableceremos vínculos con el sector comercial, agrícola, ganadero y la PEA con la finalidad de difundir y proporcionar sustentos a los proyectos de emprendimiento y generación de lazos comerciales, orientado a impulsar los sectores en vías de desarrollo y fortalecer las actividades en sectores ya establecidos.

### 3.3 ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO

El término penetración<sup>32</sup> del mercado se refiere a una estrategia orientada a incrementar las ventas de productos existentes en sus mercados actuales. Por lo general, la penetración del mercado se logra mediante el incremento del nivel del esfuerzo de marketing (como al incrementar la publicidad o distribución) o mediante la reducción de precios.

---

<sup>32</sup>Diccionario de Marketing, edición 1999, Madrid – España, página 66

La Cooperativa de Ahorro y Crédito PUCAYACU LTDA.; a diferido la introducción de sus productos por etapas cada una comprendida en un lapso referencial de un año por etapa.

Por lo que pondrá a disposición de sus socios en la primera etapa los siguientes productos, con los cuales iniciara su atención:

- Cuenta de Ahorro.
- Créditos.
- Inversiones a Plazo Fijo.
- Seguro de vida y médico.

Para la próxima etapa se realizara un análisis minucioso para poder introducir los siguientes productos.

- Página Web.
- Línea de Atención al Cliente.
- Avances de efectivo
- Pagos Institucionales (Servicios básicos agua, luz, teléfono, tv cable)

Y en una tercera etapa se prevé la introducción de un servicio más formal como lo es:

- Pagos de Fondos de Reserva (para pequeñas asaciones)

Para poder alcanzar la estrategia de penetración del producto hemos definido los siguientes frentes sobre los que actuaremos en la primera etapa.

1. Realizar reuniones con las directivas de las organizaciones sociales de la parroquia PUCAYACU, cantón La Maná (podría colocarse a parte del cantón, también las zonas aledañas) para dar a conocer a la cooperativa y sus servicios
2. Establecer una base de datos de nuestros posibles clientes a través de un a matriz que se manejará en la Cooperativa y que buscaremos apoyo en personas de la zona que participen con nosotros.

3. Si las organizaciones sociales tienen sus proyecto de emprendimiento brindar créditos asesorías y capacitaciones
4. Promocionar los servicios de la cooperativa en las ferias de domingo que realizan la mayoría de los pueblos en estos sitios se concentra el comercio informal y donde los agricultores llegan a realizar sus compras de la semana.

### **3.3.1 Plaza**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito PUCAYACU actuara en función de la competencia, los esfuerzos para el posicionamiento de la cooperativa estarán orientados a: igualar las estructuras de distribución establecidas por la competencia, capitalizar los nuevos canales que haya abierto previamente la competencia.

En un movimiento por delante de la competencia: establecer nuevas estructuras de distribución para alcanzar nuevas áreas o segmentos dentro del mismo mercado, implantar acciones disuasivas para dificultar el ingreso de competidores, establecer acuerdos de exclusividad con socios, clientes y posibles nuevos clientes, sucursales, balcones o puntos de servicio, etc.. Finalmente, si las acciones de la cooperativa de Ahorro y Crédito están al margen de la competencia: crear nuevas estructuras de distribución para alcanzar las nuevas áreas a que se dirige fuera de sus mercados originales.

Para poder cumplir con este cometido la cooperativa de Ahorro y Crédito, PUCAYACU LTDA., prevé ingresar al mercado enfocándonos en las necesidades de crédito de los agricultores y ganaderos de la parroquia PUCAYACU del cantón La Maná de La provincia de Cotopaxi.

### **3.3.2 Promoción**

- Los intereses por crédito y por ahorro, serán iguales en promedio a los del mercado financiero local, nuestra diferenciación lo hará la calidad y agilidad del servicio que se prestara.
- Incentivo del ahorro por acumulación de puntos, de acuerdo al monto.

- Premios y sorteos mensuales entre los socios y clientes.
- Fondos mortuorios, giros internacionales dentro de servicios.

### **3.3.3 Publicidad**

Conjuntamente con el precio, las actividades de publicidad y de marketing constituyen el otro elemento clave para lograr la necesaria diferenciación de nuestra cooperativa de Ahorro y Crédito, puesto que nos introduciremos como la única oferta dentro de esta parroquia necesitamos poner en la mente de nuestros clientes que siempre primara el bienestar, la solidez y confianza de nuestros clientes.

Más aun, se puede afirmar que para la mayoría de los productos intangibles de servicios bancarios o de tenencia de valores, principalmente en aquellos mercados que han alcanzado la etapa de madurez y en los que las ofertas están muy poco diferenciadas en sus prestaciones, la clave del posicionamiento descansa en la publicidad.

Para llevar el producto a los clientes se utilizarán los medios de comunicación escritos y hablados del área geográfica mencionada, además se dará a conocer a través de hojas volantes y guindolas, ubicándolas en las ferias Libres, centros más poblados de la parroquia o cantón, y donde se concentra la mayor fuerza turística y comercial del cantón.

También se participará en actividades culturales, ferias comerciales, estará al tanto y se colaborara en lo posible en actividades sociales que es donde la concentración y participación humana puede relacionarse con más amplitud.

Además se realizara una inversión con una firma de publicidad la misma que nos apoyara con la difusión y comercialización de nuestros productos y servicios.

Este tendrá que ser algo relacionado con el medio y con la zona donde se quiere participar, no tendrá que ser nada muy especializado ni complicado de captar.

### 3.3.4 Precio

El precio constituye uno de los elementos más utilizados para establecer el posicionamiento de una oferta y, en muchos mercados, el factor precio puede llegar a constituir el elemento clave en la decisión de filiación hacia una u otra institución bancaria; es decir, puede llegar a ser el elemento dominante dentro del proceso de decisión de compra y, en consecuencia, el elemento más importante dentro de la mezcla de publicidad.

Según el análisis foda realizado para el proyecto hemos identificado como una oportunidad los altos intereses a los que actualmente se ofrecen los préstamos informales en la parroquia, de acuerdo a la tabla de costos y beneficios que a continuación se desarrolla podremos brindar una atractiva oportunidad innovadora para los socios y clientes de la zona.

Para la apertura de una CUENTA DE AHORRO

Documentación básica:

- Solicitud de apertura de cuenta y contrato de cuenta.
- Copia de la Cédula y Papeleta de Votación.
- Planilla actual o del último mes de pago de agua, luz o teléfono.

<b>INGRESO</b>		
Ahorro	1.65	usd
Certificados de Aportación	10.00	usd
Seguro de Vida	2.20	usd
Tarjeta de Débito (opcional)	5.15 usd (opcional)	
Gastos de Administración	1.00	usd
<b>TOTAL</b>	<b>20.00</b>	<b>usd</b>

<sup>33</sup>“Las estrategias de asignación de precios suelen cambiar a mitad que el producto pasa por su ciclo de vida”

---

<sup>33</sup> Fundamentos de Mercadotecnia, Philip Kotler, Gary Armstrong, segunda edición, página 334



### 3.3.5 Logotipo

**Gráfico 3.3:** *Logotipo de la Cooperativa*



El logotipo describe en el fondo el símbolo del cooperativismo, cuyos principios, valores y normas forman los pilares de nuestra cooperativa, al frente de forma simbólica con un apretón de manos se relaciona el banquero junto con su cliente, sea este del sector comercial, industrial o ganadero, el símbolo está encerrado en un círculo de color negro de línea fina con un relleno amarillo de esperanza y fe, lo circunda a este el nombre de la cooperativa PUCAYACU LIMITADA en sus siglas LTDA.; finalmente todo se encierra dentro de un círculo de color negro con sombra gris, simbolizando la solides y el compromiso de la cooperativa para con sus socios y clientes.

### 3.4 TAMAÑO DEL PROYECTO

De acuerdo con la estrategia de penetración del producto hemos segmentado en etapas nuestro alcance hacia la apertura de atención a nuestros clientes.

Así pues describiremos el tamaño del proyecto en su etapa inicial.

- Cuenta de Ahorro. - es un depósito ordinario a la vista, en la que los fondos depositados por el cuentahabiente tienen disponibilidad inmediata y le generan cierta rentabilidad o intereses durante un periodo determinado según el monto ahorrado.

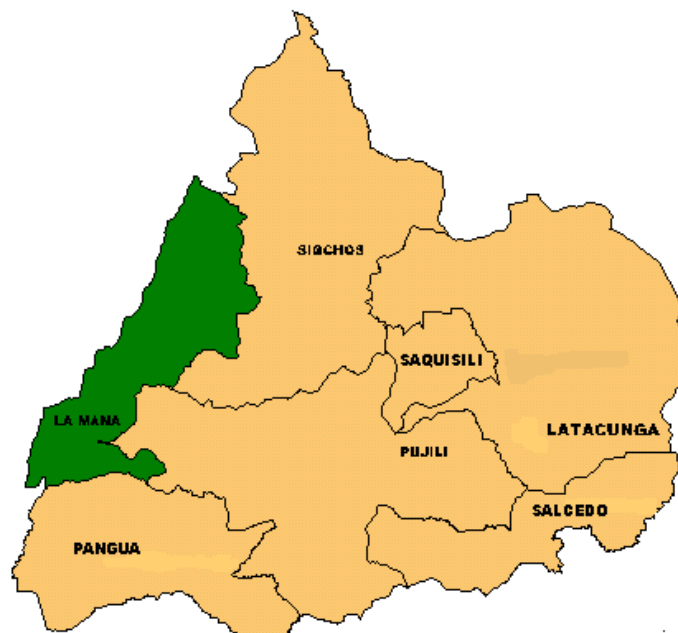
- Créditos.- es un préstamo<sup>34</sup> en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, y seguros y costos asociados, si los hubiera.
- Inversiones a Plazo Fijo.- Es una Inversión que tiene una duración por determinado período de tiempo, es decir, por un "plazo fijo". La rentabilidad que te va a dar está pactada de antemano
- Seguro de vida y médico.

### 3.4.1 Localización

Las Oficinas de La Cooperativa de Ahorro y Crédito Pucayacu Ltda., estarán ubicadas en la zona central de la parroquia Pucayacu del cantón La Maná, Provincia de Cotopaxi.

### 3.4.2 Micro Localización

**Gráfico 3.4:** *Micro localización del sitio*<sup>35</sup>



<sup>34</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dito>

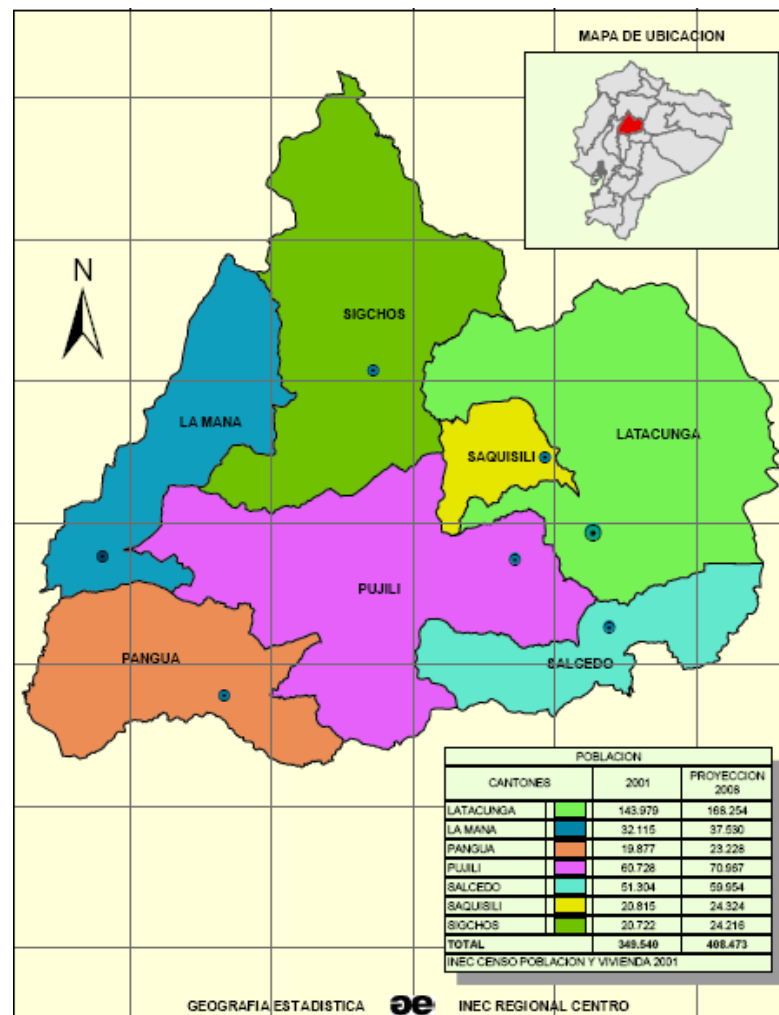
<sup>35</sup> [www.inec.gov.ec/c/document\\_library/get\\_file?folderId](http://www.inec.gov.ec/c/document_library/get_file?folderId)

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN LA MANÁ, SEGÚN PARROQUIAS			
PARROQUIAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
<b>TOTAL</b>	<b>32.115</b>	<b>16.446</b>	<b>15.669</b>
LA MANÁ(URBANO)	17.276	8.630	8.646
AREA RURAL	14.839	7.816	7.023
PERIFERIA	8.560	4.546	4.014
GUASAGANDA	3.879	2.017	1.862
PUCAYACU	2.400	1.253	1.147

Fuente: [www.inec.gov.ec/c/document\\_library/get\\_file?folderId](http://www.inec.gov.ec/c/document_library/get_file?folderId)  
Elaborado por: Paola Pérez, Wilsob Saavedra, María José Esquivel

### 3.4.3 Macro Localización

Gráfico 3.5: Macro localización del sitio<sup>36</sup>



Fuente: [www.inec.gov.ec/c/document\\_library/get\\_file?folderId](http://www.inec.gov.ec/c/document_library/get_file?folderId)  
Elaborado por: Paola Pérez, Wilsob Saavedra, María José Esquivel

<sup>36</sup> [www.inec.gov.ec/c/document\\_library/get\\_file?folderId...](http://www.inec.gov.ec/c/document_library/get_file?folderId...)

### 3.5 INGENIERÍA DEL SERVICIO

Nuestra ingeniería de servicio está basada en el enfoque al cliente, tenemos planteado dentro de nuestra ingeniería de servicio el ciclo, evaluar, optimizar, descubrir, diagnosticar y resolver.

**Gráfico 3.6:** *Ingeniería del servicio*



### 3.6 PROCESO DEL SERVICIO

**Gráfico 3.7:** *Proceso del Servicio*



### 3.7 MANO DE OBRA

**Junta de Asamblea.-** Proponer nuevas ideas, participar en las sesiones ordinarias, promover el desarrollo cultural, social y educativo de sus socios.

**Consejo de Vigilancia.-** Controlar cumplimiento de funciones de los consejos administrativos y el comité de crédito, vigilar por el buen manejo de los recursos económicos y administrativos de la empresa.

**Consejo Administrativo.-** Coordinar con el presidente la realización de los procesos, políticas de la cooperativa, hacer cumplir las resoluciones tomadas por la junta asamblea, hacer cumplir las políticas y reglamentos internos, elaborar políticas de crédito evaluar créditos.

**Presidente.-** Aprobar normativas de la cooperativa, evaluar el trabajo del administrador, coordinar con el gerente las actividades aprobadas con la junta de asamblea.

**Gerente.-** Dirigir trabajos dentro de la cooperativa, analizar préstamos y niveles de endeudamientos, contratar personal que trabajara en la cooperativa, supervisar personal que trabaja en cooperativa.

**Jefe Financiero.-** Realizar roles de pago analizar cuentas contables, realizar balances, revisar informes de asistentes de coedito, revisar informes de asistente de cobranzas, realizar arqueos de caja, aprobar compras, aprobar proveedores.

**Asistente Contable.-** Recibir registros de control de personal, realizar informes de control de personal, registrar asientos diarios contables, registrar ingreso de personal, realizar adquisición de compras, realizar retenciones tributarias ingresar depósitos de ahorros, ingresar pagos de créditos realizar cuadros de caja.

**Mensajero.-** Realizar aseo oficinas, comprar suministros, realizar entregas de pagos varios, custodiar instalaciones físicas de la cooperativa, custodiar bienes de la cooperativa, custodiar personas que laboran en la cooperativa, registrar de ingreso y salida del personal que labora en cooperativa.

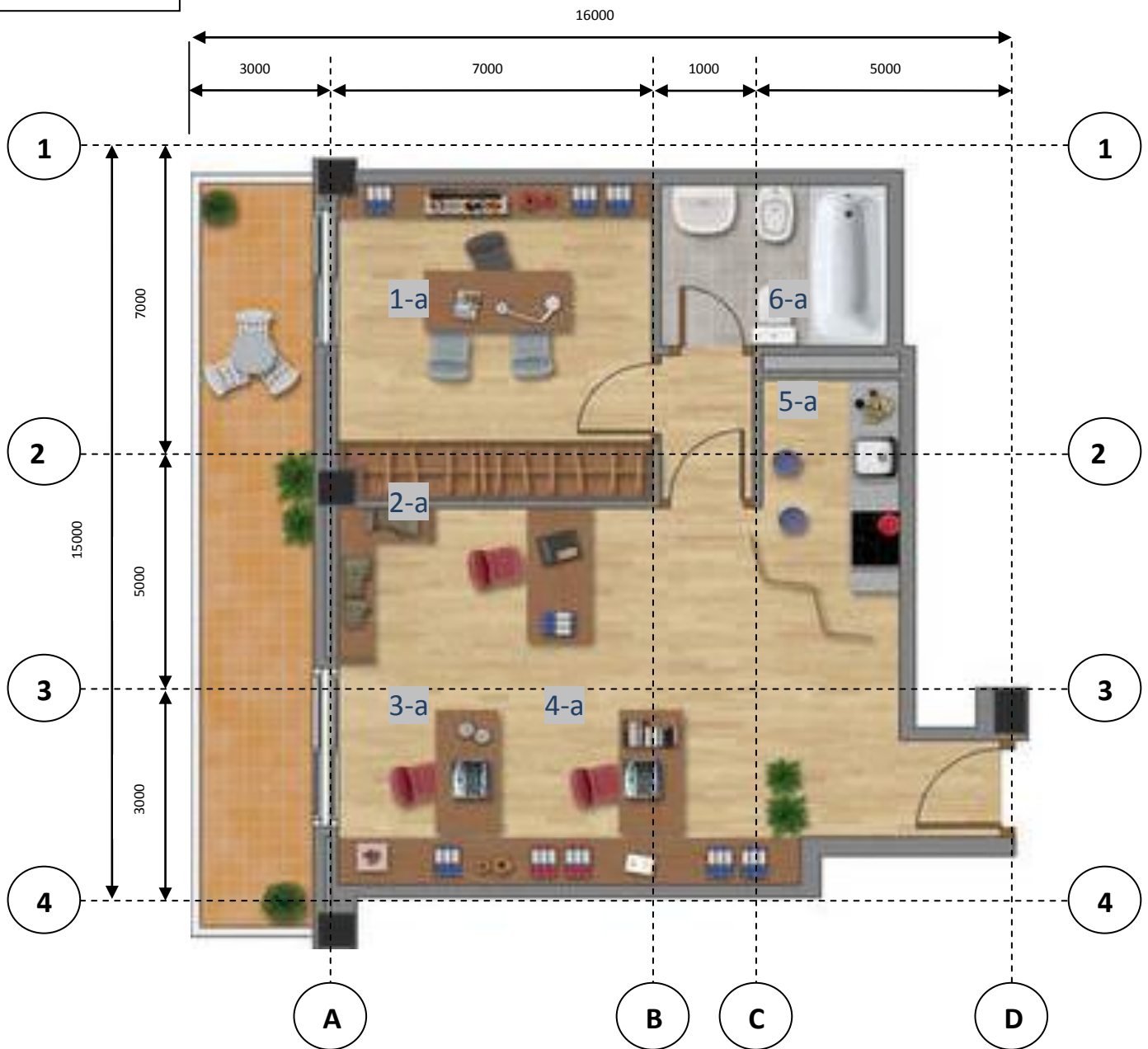
### 3.8 EQUIPOS Y ENSERES

**Tabla 3.1: Equipos y Enseres**

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	%
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			<b>\$ 414,08</b>	0,77%
Teléfono de escritorio	3	100,00	\$ 300,00	
Celulares (plan corporativo)	3	11,36	\$ 34,08	
Walkie-Talkie	2	40,00	\$ 80,00	
<b>EQUIPO DE COMPUTACION</b>			<b>\$ 3.400,00</b>	6,30%
Computadoras	6	500,00	\$ 3.000,00	
Multiuso (Fax-impresora-escáner)	1	200,00	\$ 200,00	
Fotocopiadora	1	200,00	\$ 200,00	
<b>OBRA CIVIL</b>			<b>\$ 27.000,00</b>	50,06%
Terreno (m2)	250	28,00	\$ 7.000,00	
Edificio (m2)	100	200,00	\$ 20.000,00	
<b>MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA</b>			<b>\$ 3.820,00</b>	7,08%
Escritorio para Asistentes	4	180,00	720,00	
Escritorio Secretarial	1	180,00	180,00	
Escritorio Gerencial	1	500,00	500,00	
Sillas giratorias	6	110,00	660,00	
Sillas pegables	10	60,00	600,00	
Cafetera	1	50,00	50,00	
Dispensador de agua	1	30,00	30,00	
Vasos plásticos (funda de 50 u)	10	2,00	20,00	
Cuadros decorativos	4	50,00	200,00	
Mini boveda	1	500,00	500,00	
Archivadores	3	120,00	360,00	
<b>Vehículo - camioneta</b>	1	16.500,00	<b>\$ 16.500,00</b>	30,59%
<b>Aire acondicionado central</b>	1	2.500,00	<b>\$ 2.500,00</b>	4,64%
<b>Suministros de oficina</b>	1	300,00	<b>\$ 300,00</b>	0,56%
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 53.934,08</b>	
IVA para bienes gravables 12%			\$ 6.472,09	
<b>TOTAL</b>			<b><u>\$ 60.406,17</u></b>	<b>100,00%</b>

- 1-a Gerencia General
- 2-a Administración
- 3-a Operaciones 1
- 4-a Operaciones 2
- 5-a Recepción
- 6-a Baño

### 3.9 INSTALACIONES



PLANTA ARQUITECTONICA  
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PUCAYACU LTDA.  
ESC 1 \_\_\_\_\_ 75

DISTRIBUCION PRELIMINAR  
PARA REVISION VSP  
Cotas en mm 17/04/2010 rev 0

Fuente: Investigación

Elaborado por: Paola Pérez, Wilsob Saavedra, María José Esquivel

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO FINANCIERO

#### 4.1 INVERSIÓN

La Cooperativa contará con (50) cincuenta socios fundadores de la Asociación de Agricultores y Ganaderos de “PUCAYACU”, los cuales aportarán USD \$ 5000 tanto en efectivo, como en bienes y propiedades susceptibles a venderse. La inversión total se agrupa en tres partes: Inversión Fija, Diferida y Capital de Trabajo.

A continuación, se muestra la Inversión Fija y Diferida necesaria para la puesta en marcha de la cooperativa:

**Tabla 4.1:** *Inversión Fija y Diferida*

<b>INVERSIONES</b>	<b>USD</b>	<b>%</b>
INVERSION FIJA	\$ 61.538,40	83,97%
INVERSION DIFERDA	\$ 10.769,12	16,03%
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 72.307,52</b>	<b>100,00%</b>

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

##### 4.1.1 Inversión fija

La Inversión Fija está compuesta por la adquisición del terreno, construcción de las inmediaciones (oficinas) donde operará la Cooperativa, la compra de muebles, equipo de oficina y equipos de computación que deben ser depreciados y se detallan en el siguiente cuadro:



**Tabla 4.2: Inversión Fija**

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	%
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			<b>\$ 414,08</b>	0,77%
Teléfono de escritorio	3	100,00	\$ 300,00	
Celulares (plan corporativo)	3	11,36	\$ 34,08	
Walkie-Talkie	2	40,00	\$ 80,00	
<b>EQUIPO DE COMPUTACION</b>			<b>\$ 3.400,00</b>	6,30%
Computadoras	6	500,00	\$ 3.000,00	
Multiuso (Fax-impresora-escáner)	1	200,00	\$ 200,00	
Fotocopiadora	1	200,00	\$ 200,00	
<b>OBRA CIVIL</b>			<b>\$ 27.000,00</b>	50,06%
Terreno (m2)	250	28,00	\$ 7.000,00	
Edificio (m2)	100	200,00	\$ 20.000,00	
<b>MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA</b>			<b>\$ 3.820,00</b>	7,08%
Escritorio para Asistentes	4	180,00	720,00	
Escritorio Secretarial	1	180,00	180,00	
Escritorio Gerencial	1	500,00	500,00	
Sillas giratorias	6	110,00	660,00	
Sillas pegables	10	60,00	600,00	
Cafetera	1	50,00	50,00	
Dispensador de agua	1	30,00	30,00	
Vasos plásticos (funda de 50 u)	10	2,00	20,00	
Cuadros decorativos	4	50,00	200,00	
Mini boveda	1	500,00	500,00	
Archivadores	3	120,00	360,00	
<b>Vehículo - camioneta</b>	1	16.500,00	<b>\$ 16.500,00</b>	30,59%
<b>Aire acondicionado central</b>	1	2.500,00	<b>\$ 2.500,00</b>	4,64%
<b>Suministros de oficina</b>	1	300,00	<b>\$ 300,00</b>	0,56%
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 53.934,08</b>	
IVA para bienes gravables 12%			\$ 6.472,09	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 60.406,17</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente: Cotizaciones comerciales varios locales, Presupuesto de Obra elaborado por autores VSP.*

#### 4.1.2 Inversión Diferida

La Inversión Diferida está compuesta por los gastos de puesta en marcha y gastos de constitución, los cuales se incurren antes de empezar a operar y son sujetos de amortización; se los detalla a continuación:

**Tabla 4.3: Inversión Diferida**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	2.320,00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	7.699,12
GASTOS DE CAPACITACIÓN	750,00
IMPREVISTOS (5%)	619,98
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.769,12</b>

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

Los gastos de organización comprende la instalación del software bancario para facilitar las transacciones bancarias de la Cooperativa; los gastos de constitución ante las autoridades competentes, que corresponden a los trámites legales que se realizan para que pueda funcionar legítimamente el ente financiero; y los permisos de funcionamiento, según lo estime el Municipio del cantón La Maná.

**Tabla 4.4 : Gastos de Organización**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Instalación de software	900,00
Gastos de constitución	350,00
Superintendencia de bancos	300,00
Trámites legales obtención del RUC	120,00
Inscripción al Registro Mercantil	300,00
Número Patronal IESS	150,00
Permisos de Funcionamiento	200,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.320,00</b>

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

Los **gastos de puesta en marcha** son aquellos que se los realizan previamente al inicio de las operaciones hasta que se alcance un funcionamiento adecuado. El siguiente cuadro los detalla:

**Tabla 4.5:** *Gastos puestas en marcha*

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Publicidad pre operativa	2.000,00
Prima seguros	2.549,56
Seguro edificio	1.724,56
Seguro vehículo	825,00
Impuestos	600,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.699,12</b>

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

Por último, los **gastos de capacitación** del personal operativo en sus diferentes áreas de actividades, se detalla a continuación:

**Tabla 4.6:** *Gastos Capacitación*

<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Capacitación Cajeros	1	150	150
Capacitación Oficiales de crédito	1	200	200
Capacitación Colaboradores	4	100	400
<b>TOTAL</b>		<b>450</b>	<b>750</b>

*FUENTE: Cotización varios Locales Comerciales*

*ELABORADO POR: Autores del Proyecto VSP*

## 4.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los Gastos Administrativos son las salidas de dinero por consecuencia de sueldos y servicios básicos que para el primer año del proyecto, se presentan a continuación:

**Tabla 4.7: Gastos Administrativos**

	<b>SUELDOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>SUELDOS PERSONAL</b>				
Gerente General		1	1.300,00	15.600,00
Secretaria/Recepcionista		1	400,00	4.800,00
Contador		1	500,00	6.000,00
Oficiales de crédito		1	400,00	4.800,00
Cajeras		1	400,00	4.800,00
Atención al cliente		1	350,00	4.200,00
Portero		1	350,00	4.200,00
Guardia		1	350,00	4.200,00
<b>SUBTOTAL SUELDO</b>		<b>8</b>	<b>4.050,00</b>	<b>48.600,00</b>
Suministros de oficina		1	125,00	1.500,00
Mantenimiento vehículo		1	40,00	480,00
Publicidad		1	150,00	1.800,00
Agua Potable ( suministro) 8734		1	30,00	360,00
Energia electrica ( suministro 1186080 K)		1	30,00	360,00
combustible ( unidad camioneta)		1	100,00	1.200,00
telefonía convencional		1	100,00	1.200,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>4.625,00</b>	<b>55.500,00</b>
Imprevistos 3%			138,75	1.665,00
<b>TOTAL</b>			<b>4.763,75</b>	<b>57.165,00</b>

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

Los gastos por sueldo son el rubro más representativo, ya que abarcan un monto de USD \$ 48.600 anual; Adicionalmente, se ha considerado un rubro de imprevistos con una tasa del 3% sobre el total de los gastos administrativos.

### 4.3 DEPRECIACIONES

Las depreciaciones de este proyecto son deducidas de los muebles de oficina, edificio, equipos de oficina y equipos de computación, los cuales se detallan en el siguiente cuadro:

**Tabla 4.8:** *Tabla de Depreciación de activos fijos para la Cooperativa*

<b>Inversiones</b>	<b>Monto</b>	<b>Año de Inversión</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Equipo de oficina	414,08	0	5	\$ 82,82	\$ 82,82	\$ 82,82	\$ 82,82	\$ 82,82
Equipo de computación	3.400,00	0	3	\$ 1.133,33	\$ 1.133,33	\$ 1.133,33		
Muebles y enseres de oficina	3.820,00	0	10	\$ 382,00	\$ 382,00	\$ 382,00	\$ 382,00	\$ 382,00
Edificio	27.000,00	0	20	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
Vehículo	16.500,00	0	5	\$ 3.300,00	\$ 3.300,00	\$ 3.300,00	\$ 3.300,00	\$ 3.300,00
Sistema de aire central	2.500,00	0	5	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
<b>TOTAL</b>	<b>53.634,08</b>			<b>\$ 6.748,15</b>	<b>\$ 6.748,15</b>	<b>\$ 6.748,15</b>	<b>\$ 5.614,82</b>	<b>\$ 5.614,82</b>
<b>DEPRESIACION INICIAL</b>				<b>\$ 6.748,15</b>	<b>\$ 6.748,15</b>	<b>\$ 6.748,15</b>	<b>\$ 5.614,82</b>	<b>\$ 5.614,82</b>
<b>DEPRESIACION ACUMULADA</b>				<b>\$ 6.748,15</b>	<b>\$ 13.496,30</b>	<b>\$ 20.244,45</b>	<b>\$ 25.859,26</b>	<b>\$ 31.474,08</b>

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

#### 4.4 AMORTIZACIONES

Las amortizaciones son aplicadas a los activos diferidos que incluyen para este proyecto los gastos de puesta en marcha, de organización, de capacitación. En el siguiente cuadro, se especifica las amortizaciones correspondientes al presente proyecto:

**Tabla 4.9:** *Tabla de Amortización*

Descripción	Valor	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Organización	2.320,00	20	\$ 464,00	\$ 464,00	\$ 464,00	\$ 464,00	\$ 464,00
Gastos de puesta en marcha	7.699,12	20	\$ 1.539,82	\$ 1.539,82	\$ 1.539,82	\$ 1.539,82	\$ 1.539,82
Gastos de capacitación	750,00	20	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
<b>TOTAL AMORTIZACION</b>			<b>\$ 2.153,82</b>	<b>\$ 2.153,82</b>	<b>\$ 2.153,82</b>	<b>\$ 2.153,82</b>	<b>\$ 2.153,82</b>

*Elaborado por:* Autores del proyecto VSP.

#### 4.5 PRESUPUESTOS

Los Presupuestos a elaborarse servirán de base para la realización del Flujo Anual de Ingresos y Egresos Proyectado; para el primer año, se planteará los siguientes supuestos:

**Tabla 4.10:** *Supuestos para el Primer Año de Operación*

Clientes/socios de la Asociación “PUCAYACU”	50
Clientes del cantón que no son parte de la Asociación	30 por mes
Ahorro promedio mensual por cliente	US\$ 110
Personas que solicitan préstamos de US\$ 500*	11 por mes
Personas que solicitan préstamos de US\$ 1,000*	7 por mes
Porcentaje de retiro de ahorros mensual	30%
Tasa Pasiva	4,87%
Tasa Activa	9,21%
Días promedio de morosidad	3 días

- Promedio de créditos entregados en el primer año desde el tercer mes de operación

*Elaborado por:* Autores del proyecto VSP.

Los socios fundadores tienen la oportunidad de captar el mercado, tanto rural como urbana, de su parroquia Pucayacu y del cantón La Maná, en general, por lo que a criterio de ellos, y de acuerdo a la investigación de mercado realizada por los autores del presente estudio, se puede empezar la Cooperativa con un ingreso de 80 personas al inicio de su funcionamiento (50 socios y 30 clientes).

Por otro lado, en un escenario conservador, se estima que unas 30 personas en promedio por mes, ingresarán como clientes de la Cooperativa y con la información que se obtuvo del estudio de mercado, además se estima que ahorrarían US\$ 110 mensuales un mes luego de la apertura de su cuenta de ahorros.

En el Grupo Focal, se investigó acerca de la frecuencia de retiro de los ahorros, donde la mayoría coincidió que no lo hacen tan a menudo puesto que su finalidad de ahorrar es crear un fondo para hacer uso de ello en algún momento emergente, por eso se vio conveniente estimar un 40% de retiros.

La mayor demanda de créditos es para los montos mínimos. Se estima que aproximadamente, el 12% de las personas puede caer en morosidad, de las cuales el 8% son considerados créditos recuperables y el 4% como irrecuperables, según estadísticas del mercado financiero de las cooperativas de ahorro y crédito que actualmente operan en la Provincia de Cotopaxi, información proporcionada por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

#### **4.5.1 Presupuestos de Ingresos**

Los ingresos de la Cooperativa provienen de los servicios brindados a los clientes. Para el primer año, el detalle de los ingresos mensuales se observa en el cuadro 4.11, mientras que los siguientes años se detallan en el anexo 1.

**Tabla 4.11:** Ingresos y Egresos mensuales de los servicios financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pucayacu”

DESCRIPCIÓN	Ref	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>INGRESOS</b>		\$ 7.291	\$ 8.647	\$ 11.510	\$ 14.568	\$ 17.907	\$ 21.333	\$ 24.954	\$ 28.856	\$ 32.515	\$ 36.175	\$ 39.854	\$ 43.728
Apertura de cuentas		\$ 1.650	\$ 900	\$ 900	\$ 900	\$ 900	\$ 900	\$ 900	\$ 900	\$ 900	\$ 900	\$ 900	\$ 900
Ahorros programados	1/	\$ 7.128	\$ 9.801	\$ 12.474	\$ 15.147	\$ 17.820	\$ 20.493	\$ 23.166	\$ 25.839	\$ 28.512	\$ 31.185	\$ 33.858	\$ 36.531
Ahorros no percibidos por préstamos		\$ 1.672	\$ 2.299	\$ 2.926	\$ 3.553	\$ 4.180	\$ 4.807	\$ 5.434	\$ 6.061	\$ 6.688	\$ 7.315	\$ 7.942	\$ 8.569
Captaciones de Ahorros	2/	\$ 7.106	\$ 8.402	\$ 10.448	\$ 12.494	\$ 14.540	\$ 16.586	\$ 18.632	\$ 20.678	\$ 22.724	\$ 24.770	\$ 26.816	\$ 28.862
Ingresos para Gastos Administrativos		\$ 110	\$ 170	\$ 230	\$ 290	\$ 350	\$ 410	\$ 470	\$ 530	\$ 590	\$ 650	\$ 710	\$ 770
Servicio de cobranzas (comisiones)		\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75
Ingresos por intereses cobrados				\$ 55	\$ 118	\$ 192	\$ 260	\$ 331	\$ 407	\$ 481	\$ 546	\$ 611	\$ 681
Ingresos por pago de capital del cliente				\$ 693	\$ 1.570	\$ 2.714	\$ 3.950	\$ 5.376	\$ 7.074	\$ 8.535	\$ 10.005	\$ 11.494	\$ 13.170
Ingresos por intereses de mora				\$ 9	\$ 21	\$ 36	\$ 52	\$ 70	\$ 92	\$ 110	\$ 129	\$ 148	\$ 170
<b>EGRESOS</b>		\$ 2.161	\$ 2.561	\$ 8.685	\$ 10.810	\$ 13.435	\$ 14.560	\$ 16.685	\$ 19.309	\$ 14.234	\$ 15.359	\$ 24.684	\$ 27.309
Retiros de ahorro	3/	\$ 2.132	\$ 2.521	\$ 3.134	\$ 3.748	\$ 4.362	\$ 4.976	\$ 5.590	\$ 6.203	\$ 6.817	\$ 7.431	\$ 8.045	\$ 8.659
Préstamos netos entregados de \$500	4/			\$ 2.500	\$ 3.000	\$ 4.000	\$ 4.500	\$ 5.000	\$ 6.000	\$ 6.500	\$ 7.000	\$ 7.500	\$ 8.500
Préstamos netos entregados de \$1,000	4/			\$ 3.000	\$ 4.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 6.000	\$ 7.000	\$ 800	\$ 800	\$ 9.000	\$ 10.000
Depositos a la vista	5/	\$ 4.974	\$ 5.881	\$ 7.314	\$ 8.746	\$ 10.178	\$ 11.610	\$ 13.042	\$ 14.475	\$ 15.907	\$ 17.339	\$ 18.771	\$ 20.203
Intereses pagados		\$ 29	\$ 40	\$ 51	\$ 62	\$ 73	\$ 84	\$ 95	\$ 106	\$ 117	\$ 128	\$ 139	\$ 150

**Elaborado por:** Autores del proyecto VSP.

\*Los ahorros de los depositantes y el retiro de los mismos no son tomados como ingresos y egresos respectivamente para la elaboración del Flujo de Caja, ya que constituyen dinero de terceras personas; pero son relevantes para la operación de la cooperativa.

1/ 81% de los depositantes solicitarán créditos de la Cooperativa

2/ Captaciones de ahorros = Apertura de Cuentas + Ahorros Programados - Ahorros no percibidos por préstamos

3/ Retiros de ahorros = Captaciones de Ahorros \* 30%

4/ La entrega de créditos va ligada al crecimiento en las captaciones de ahorro y al monto del préstamo

5/ Depósitos a la vista = Captaciones de ahorros – Retiros



Considerando únicamente el ingreso generado por la prestación del servicio financiero de la Cooperativa, excluyendo las captaciones del público, se obtiene el siguiente cuadro resumen de los ingresos operativos totales de la institución durante su primer año presupuestado.

**Tabla 4.12: Ingresos totales del Primer Año de Operación**

<b>INGRESOS</b>	<b>11.351,81</b>
Ingresos para gastos de administración	5.280,00
Ingreso para ser socio/cliente de la cooperativa	900,00
Intereses netos ganados por préstamos	4.335,82
Ingresos por cuotas de atrasos	835,99

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

Sin embargo, las captaciones de ahorros de los clientes, aunque no constituyen un ingreso para la Cooperativa, son relevantes para la operación del negocio, dado que ese dinero permite otorgar préstamos.

#### **4.5.2 Presupuestos de Egresos**

Los egresos comprenden las salidas de dinero que la Cooperativa debe incurrir en el desarrollo de sus actividades diarias. El desglose de los egresos mensuales para los cinco años de operación, se encuentran la tabla 4.12.

Se estimó necesario para el año 3 la compra de un nuevo equipo de computación, la contratación de tres personas más (una cajera, una asistente de atención al cliente y un oficial de crédito) para atender el aumento de los clientes, y el inicio de las promociones publicitarias detalladas en el capítulo anterior.

El cuadro siguiente condensa los egresos para el primer año de operación:

**Tabla 4.13:** Egresos Primer Año de Operación

<b>EGRESOS</b>	<b>60.467,00</b>
Gastos Administrativos	57.165,00
Intereses pagados a cuentas de ahorro	1.078,00
Gastos por préstamos irrecuperables	2.224,00

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

#### 4.6. PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA

El flujo de caja constituye un importante elemento en el estudio del proyecto porque se consideran las inversiones, los ingresos, los egresos, depreciaciones y amortizaciones. Cabe señalar que el Flujo de Caja no muestra el pago de impuestos ya que las Cooperativas de ahorro y crédito están exentas de impuestos según la ley. La evaluación del proyecto depende mucho de los resultados que en el flujo se determinen. Los supuestos que se tomaron en cuenta para realizar el flujo de caja se detallan a continuación:

**Tabla 4.14:** Supuestos para elaborar el flujo de caja

SUPUESTOS PARA ELABORAR EL FLUJO DE CAJA	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Socios de la Asociación "Ganadera "	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50
Monto para la apertura de cuenta de socios	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00
Ahorro mínimo	\$45.00	\$50.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00
Gastos Administrativos	\$1.50	\$2.50	\$3.00	\$3.00	\$3.00
Clientes que ingresan al mes	\$ 30	\$ 33	\$ 37	\$ 41	\$ 46
Tasa de crecimiento anual de la demanda*					\$ 0
Monto para la apertura de cuenta	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00
Ahorro mínimo	\$60.00	\$65.00	\$75.00	\$75.00	\$75.00
Gastos Administrativos	\$1.50	\$2.00	\$3.00	\$3.00	\$3.00
Ingreso socio/cliente	\$1.50	\$3.00	\$3.00	\$3.00	\$3.00
Ahorro promedio mensual por cliente	\$110.00	\$110.00	\$110.00	\$110.00	\$110.00
Personas con préstamos de \$500 (mensual)	\$ 109	\$ 308	\$ 521	\$ 759	\$ 1.023
Personas con préstamos de \$1,000 (mensual)	\$ 65	\$ 181	\$ 306	\$ 449	\$ 601
Porcentaje de Retiro de Ahorro			30%		
Tasa Pasiva			4%		
Tasa Activa			12%		

Se tomo como referencia el crecimiento promedio ponderado anual de las cooperativas de la provincia de Cotopaxi

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

Según la Dirección Nacional de Cooperativas, las Cooperativas de Ahorro y Crédito han desarrollado un alto y sostenido crecimientos en estos últimos años, en especial a raíz de la última crisis bancaria que atravesó el Ecuador. La Red Financiera Rural, que también agrupa a pequeñas Cooperativas de ahorro y crédito, mostró estadísticamente que el crecimientos de las Cooperativas, tanto en captaciones de ahorros como en otorgación de créditos.

Con estos antecedentes, se estimó necesario fijar para este proyecto un crecimiento promedio del 50%, tanto en captaciones de ahorros y otorgación de créditos, dado que la Cooperativa está empezando sus operaciones financieras.

El monto para la apertura de cuenta es inferior al exigido por la competencia, con el objetivo de captar la mayor cantidad de clientes. El flujo de caja proyectado a cinco años figura en la siguiente tabla:

**Tabla 4.15: Flujo de caja proyectado**

DESCRIPCIÓN	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(-) Inversion Inicial	-\$ 72.308					
(-) Capital de trabajo	-\$ 177.692					
(-) Reversion inicial				\$ 4.000		
<b>INGRESOS</b>		<b>\$ 11.352</b>	<b>\$ 52.095</b>	<b>\$ 112.434</b>	<b>\$ 203.276</b>	<b>\$ 333.897</b>
Ingresos para gastos de administracion		\$ 5.280	\$ 11.355	\$ 18.330	\$ 24.594	\$ 31.668
Servicio de cobranza (comisiones)		\$ 900	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800
Intereses generados por prestamos		\$ 4.336	\$ 16.721	\$ 29.090	\$ 43.153	\$ 58.462
Ingresos por cuotas y atrasos		\$ 836	\$ 22.219	\$ 63.214	\$ 133.729	\$ 241.967
<b>EGRESOS</b>		<b>\$ 56.620</b>	<b>\$ 57.782</b>	<b>\$ 80.312</b>	<b>\$ 91.914</b>	<b>\$ 107.639</b>
Gastos administrativos		\$ 53.318	\$ 53.318	\$ 61.478	\$ 61.478	\$ 61.478
Intereses pagados a cuenta de ahorros		\$ 1.078	\$ 1.743	\$ 2.899	\$ 4.186	\$ 5.623
Gastos por prestamos irrecuperable		\$ 2.224	\$ 2.721	\$ 3.140	\$ 3.575	\$ 3.929
otros gastos				\$ 12.795	\$ 22.675	\$ 36.609
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>		<b>-\$ 45.268</b>	<b>-\$ 5.687</b>	<b>\$ 32.122</b>	<b>\$ 111.362</b>	<b>\$ 226.258</b>
(-) depreciaciones		-\$ 6.748	-\$ 6.748	-\$ 6.748	-\$ 5.615	-\$ 5.615
(-) amortizaciones		-\$ 2.154	-\$ 2.154	-\$ 2.154	-\$ 2.154	-\$ 2.154
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>		<b>-\$ 54.170</b>	<b>-\$ 14.589</b>	<b>\$ 23.220</b>	<b>\$ 103.593</b>	<b>\$ 218.489</b>
(+) depreciaciones		\$ 6.748	\$ 6.748	\$ 6.748	\$ 5.615	\$ 5.615
(+) amortizaciones		\$ 2.154	\$ 2.154	\$ 2.154	\$ 2.154	\$ 2.154
(+) valor de salvamento						\$ 492.535
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$ 250.000</b>	<b>-\$ 45.268</b>	<b>-\$ 5.687</b>	<b>\$ 32.122</b>	<b>\$ 111.362</b>	<b>\$ 718.793</b>

1/ El gasto administrativo aumenta a partir del tercer año por la contratación de personal adicional.

2/ Se comprende las promociones publicitarias que se aplicaran a partir del tercer año

3/ Fue calculado por el método económico con un tasa de descuento de 21.47%

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

## 4.7 PROYECCIÓN DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

“El Estado de Pérdidas y Ganancias muestran los ingresos, egresos y utilidades que resulta del proyecto durante los años de operación estimado.”<sup>37</sup> En el siguiente cuadro se detalla el Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado de la Cooperativa.

**Tabla 4.16:** *Estado de pérdidas y Ganancias Proyectadas*

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>	<b>\$ 11.351,81</b>	<b>\$ 52.095,01</b>	<b>\$ 112.434,10</b>	<b>\$ 203.275,14</b>	<b>\$ 333.896,11</b>
Ingresos para gastos de administración	\$ 5.280,00	\$ 11.355,00	\$ 18.330,00	\$ 24.594,00	\$ 31.668,00
Servicio de cobranzas (comisiones)	\$ 900,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Intereses ganados por préstamos	\$ 4.335,82	\$ 16.720,93	\$ 29.090,23	\$ 43.152,58	\$ 58.461,51
Ingresos por cuotas de atraso (mora)	\$ 835,99	\$ 22.219,08	\$ 63.213,87	\$ 133.728,56	\$ 241.966,60
<b>GASTOS</b>	<b>\$ 56.620,00</b>	<b>\$ 57.782,00</b>	<b>\$ 80.312,00</b>	<b>\$ 91.914,00</b>	<b>\$ 107.639,00</b>
Gastos administrativos	\$ 53.318,00	\$ 53.318,00	\$ 61.478,00	\$ 61.478,00	\$ 61.478,00
Intereses pagados a cuentas de ahorros	\$ 1.078,00	\$ 1.743,00	\$ 2.899,00	\$ 4.186,00	\$ 5.623,00
Gastos por prestamos irrecuperables					
Otros gastos*	\$ 2.224,00	\$ 2.721,00	\$ 3.140,00	\$ 3.575,00	\$ 3.929,00
Otros gastos*			\$ 12.795,00	\$ 22.675,00	\$ 36.609,00
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>(\$ 45.268,19)</b>	<b>(\$ 5.686,99)</b>	<b>\$ 32.122,10</b>	<b>\$ 111.361,14</b>	<b>\$ 226.257,11</b>
10% de Reserva Legal	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.212,21	\$ 11.136,11	\$ 22.625,71
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>(\$ 45.268,19)</b>	<b>(\$ 5.686,99)</b>	<b>\$ 28.909,89</b>	<b>\$ 100.225,03</b>	<b>\$ 203.631,40</b>
<b>Utilidad Inicial</b>		(\$ 45.268,19)	(\$ 39.581,20)	\$ 10.671,31	\$ 110.896,34
<b>Utilidad Acumulada</b>	(\$ 45.268,19)	(\$ 50.955,18)	\$ 10.671,31	\$ 110.896,34	\$ 314.527,74

Comprende el 10% de los ingresos anuales por concepto de promociones especiales  
*Elaborado por: Los Autores VSP*

Es aceptable que en el primer año de operación se refleje una pérdida, dado que los gastos administrativos siempre representan un rubro difícil de cubrir ya que no se generan los suficientes ingresos; sin embargo, en los siguientes años se pueden controlar estos gastos y se generan utilidades para los inversionistas.

<sup>37</sup> SAPAG, N; SAPAG, R. “Preparación, Formulación y Evaluación de Proyectos”. Cuarta Edición, 2004.

## CAPÍTULO V

### EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

La evaluación económica y financiera es fundamental para los inversionistas, ya que esto determinará cuan rentable y atractivo es el proyecto.

#### 5.1 RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN TOTAL

Es una medida de desempeño global. Sirve para indicar el rendimiento de la Utilidad Neta comparado con el capital invertido.

La rentabilidad del proyecto sobre la inversión total para el primer año es negativa debido a que los ingresos no cubren los gastos administrativos, pero esta situación no cambia del segundo en adelante donde se puede apreciar un sostenido crecimiento de la rentabilidad de la inversión realizada. A continuación se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 5.1:** *Rentabilidad sobre la inversion*

	1	2	3	4	5
Utilidad neta / Sobre Inversión Total	—	—	12%	40%	81%

Se puede observar que en el quinto año se obtiene mayor rentabilidad del 81 %.

#### 5.2 RENTABILIDAD SOBRE LOS INGRESOS

Esta razón muestra la relación de la Utilidad Neta con los ingresos obtenidos. Como se explicó anteriormente, para el primer año no se obtiene utilidad situación diferente a los siguientes años, y se las detalla a continuación:

**Tabla 5.2:** Rentabilidad sobre los ingresos

Utilidad neta / Ingresos	1	2	3	4	5
	—	—	26%	49%	61%

En los dos primeros años no existe utilidad por lo que empieza a ver resultados a partir del tercer año, siendo el último año es el que genera la mayor rentabilidad.

### 5.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto es la diferencia entre los costos de inversión de un proyecto y lo que vale en el mercado; para ello, se toma en cuenta los ingresos y egresos descontados a una tasa de rendimiento que los inversionistas requerirán por haber asumido el riesgo de implementar el proyecto.

Esta tasa de descuento se la determina utilizando la siguiente formula dado que la inversión es 100% aporte de los inversionistas:

$$Ke = R_f + (R_m - R_f)$$

Donde:

$Ke$  = Indica la tasa que el proyecto deberá cobrar como resultado de la inversión implementada en el año base.

$R_f$  = Es el rendimiento sin riesgo, para ello se considera la tasa libre de riesgo de los bonos a cinco años de los EE.UU. mas el riesgo país del Ecuador. La tasa libre de riesgo en los bonos del Tesoro de EE.UU. es del 2.15 %<sup>38</sup> y el riesgo país actual es de 835 puntos base<sup>39</sup>.

$(R_m - R_f)$  = Es la prima por riesgo. Dado que las Cooperativas no cotizan sus valores en las bolsas de valores, se utiliza por lo general la tasa calculada por Ibbotson Associates, la cual está en 8,4%.

<sup>38</sup> [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

<sup>39</sup> [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)

$p$  = Es el riesgo del proyecto con respecto al riesgo de mercado. Los últimos estudios de firmas auditoras extranjeras y nacionales, contratadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, determinó que las Cooperativas poseen un beta de alrededor de 1.30 dado que la mayoría de las entidades arrojó una calificación de riesgo entre A y B.

Una vez definido los términos necesarios para calcular la tasa de descuento del proyecto, se obtiene:

$$K_e = R_f + \beta (R_m - R_f)$$

$$K_e = 10,55 \% + 1,30(8,4\%)$$

$$K_e = 21,47\%$$

Luego de haber obtenido la tasa de descuento para los accionistas, se procede con el Flujo Neto de Efectivo para calcular el VAN:

**Tabla 5.3:** *Flujo Neto de Efectivo*

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Flujo Neto de Efectivo	-\$ 250.000	-\$ 45.268	-\$ 5.687	\$ 32.122	\$ 111.362	\$ 718.793

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*

El VAN que se obtuvo fue de US\$ \$ 49.758,54 lo cual indica que el proyecto es viable y factible financieramente hablando, además de ser rentable ya que esta generando un valor superior al exigido por el inversionista.

#### **5.4 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

La tasa interna de retorno es el rendimiento esperado de un proyecto de inversión. Se requiere que esta tasa sea mayor a la tasa de descuento para poder determinar que el proyecto es rentable para el inversionista.

Para el caso del presente proyecto la tasa interna de retorno (TIR) es del 26% y, frente a una tasa de descuento del 21,47% se puede concluir que el proyecto es conveniente para los inversionistas.

## 5.5 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

De acuerdo con el flujo de caja proyectado, y sin tomar en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, los inversionistas del proyecto recuperarán su capital en el quinto año de ejecución del proyecto (año que toma en cuenta el valor de desecho calculado).

## 5.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Es oportuno desarrollar un análisis de sensibilidad que permita apreciar la sostenibilidad financiera que pudiera tener el proyecto frente a las variaciones de ingresos y egresos, para lo cual se ha tomado en cuenta los principales factores que tienen relación con la naturaleza del negocio. Los factores más relevantes son el número de clientes que pudieran ingresar a la Cooperativa, número de personas que solicitan créditos, y los gastos administrativos en que se incurren para la operación.

En el siguiente cuadro se muestra los resultados del VAN y la TIR dadas las variaciones de los factores antes mencionados:

**Tabla 5.4:** *Análisis de Sensibilidad*

VARIABLES	VAN	TIR
<b>Valores Originales</b>	\$ 49.758,54	26%
Incremento del 10% de los ingresos entregan	\$ 86.367,43	29%
Disminución del 10% de los clientes que ingresan y créditos que se entregan	\$ 13.149,64	23%
Incremento del 10% de los gastos administrativos	\$ 33.176,82	24%
Disminución del 10% de los gastos administrativos	\$ 41.955,62	25%

*Elaborado por: Autores del proyecto VSP.*



Los ingresos de la Cooperativa dependen del número de clientes que ingresan y del número de créditos otorgados a dichos clientes. Como se puede observar en el Cuadro 4.20, un incremento del 10% de los clientes, resulta mas rentable para los inversionistas dado que el VAN aumenta a US\$ 86,367.43 y el TIR asciende a 29%.

En la situación en que el ingresos de clientes disminuya en un 10%, el VAN que se obtiene corresponde a US\$ 13,149.64 y el TIR resultante en este caso es del 23%, que sigue siendo atractiva para los inversionistas, ya que es mayor a la TMAR del 21.47%.

Las variaciones de los gastos administrativos en cambio no afectan mucho el flujo de caja, como si lo hacen las variaciones en los ingresos, pese a que este es un rubro muy sensible a los cambios y puede afectar la utilidad operativa del proyecto; pero, sin embargo, el proyecto se sigue mostrando atractivo ante un aumento de los gastos administrativos del 10%, dado que se obtuvo un VAN de US\$ 33.176,82 y el TIR de 24%.

Podemos concluir que bajo escenarios optimistas y pesimistas, el proyecto se mantiene rentable dado los criterios del VAN y el TIR.

## 5.7 PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA SOCIAL

Para la elaboración del Flujo de Caja Social se necesitan los precios sociales o sombra, los cuales se pueden obtener con las razones precio-cuenta de la economía ecuatoriana, las cuales se las detalla en el siguiente cuadro:

**Tabla 5.5:** *Relaciones Precio cuenta de la Economía Ecuatoriana*

<b>Relaciones Precio Cuenta de la Economía Ecuatoriana</b>	
Transferencias	0.00
Mano de Obra Calificada	1.00
Mano de Obra No Califica	0.15
Divisas	1.05
Combustible	0.48
Energía	1.13
Insumos Nacionales	1.00
Insumos Importados	1.05

*Fuente:* Banco del Estado (BEDE) Elaborado por los Autores

## Razón Precio Cuenta (RPC)

$$RPC = \text{Precio Cuenta} / \text{Precio de Mercado}$$

Las tablas de Inversiones, depreciaciones, amortizaciones, Gastos Administrativos, Flujo de Caja Social Proyectado cuantificadas a precios sociales se encuentra en el AnexoNo.1.

## 5.2. EVALUACIÓN DEL FLUJO DE CAJA SOCIAL

Los flujos que se logran socialmente deben someterse a su evaluación correspondiente, utilizando para ello una tasa social de descuento la cual incorpore el costo del capital de las inversiones de toda la comunidad como un todo. La determinación de esta tasa no resulta fácil de conseguir; sin embargo, hay que señalar que la tasa de descuento para los proyectos sociales normalmente es calculada y publicado por el organismo estatal de cada país. Para el caso del Ecuador, según el BEDE (de acuerdo a un estudio conjunto con el BID) y el SENPLADES (Secretaria Nacional de Planificación del Desarrollo), la tasa social vigente, para el año 2010, es del 18%.

Con este antecedente y los valores que se pueden ver en el siguiente Cuadro al final de cada año de operación, se procedió a calcular el VAN y la TIR Social.

**Tabla 5.6:** *Flujo Social Neto de Efectivo*

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Flujo Social Neto de efectivo	-\$ 250.000	-\$ 45.268	-\$ 5.687	\$ 32.122	\$ 111.362	\$ 719.667

El VANS, descontado a una tasa social del 18%, fue de US\$ 99,115.79. Adicionalmente, se calculó la TIRS, que resultó ser del 26%. Con estos parámetros sociales, podemos concluir que la idea del proyecto sigue siendo atractiva, dado que en valores sociales sigue reportando beneficios para la comunidad.

### **5.3 IMPACTO SOCIAL EN LA COMUNIDAD**

El crecimiento económico que se le atribuye a un país es principalmente por la inversión en capital que realiza, la misma que depende del ingreso nacional y esta última crece como consecuencia de los recursos óptimamente utilizados.

En muchas ocasiones no todos los estratos de la sociedad gozan de los recursos necesarios para generar riqueza, por lo tanto, es necesario desarrollar proyectos que cubran las necesidades de la sociedad en conjunto. Las evaluaciones sociales, financieras y económicas efectuadas conjuntamente determinan la factibilidad y viabilidad de un proyecto.

Dado estos antecedentes, se puede afirmar que el presente proyecto de creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito en el cantón La Maná parroquia Pucayacu, va a contribuir positivamente no solo sobre los beneficiados de los créditos, sino también con el desarrollo productivo y socioeconómico del cantón que busca mejorar constantemente la calidad de vida para los habitantes.

## CONCLUSIONES

- El proyecto es viable dado que establece para la apertura de cuenta de ahorros una cantidad inferior a lo que requiere la competencia más fuerte (Banco Pichincha).
- Se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de US\$ 49,758.54 que es mayor a cero, y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 26% superior a la TMAR, lo que indica que el proyecto es rentable y financieramente viable.
- En base al análisis de sensibilidad, dado contextos optimistas y pesimistas, se pudo comprobar que el proyecto sigue siendo rentable para los inversionistas ya que el VAN y la TIR mantienen el estándar adecuado para ser viable.
- En términos sociales el proyecto también es rentable porque el VANS que se obtuvo fue de US\$ 99,115.79 y la TIRS resultó ser del 26%.

## RECOMENDACIONES

- La Administración de la Cooperativa debe alcanzar una mayor cantidad de socios para aprovechar las economías de escala que mejorarían la situación financiera de la Cooperativa, ya que con el incremento del número de clientes se podrían otorgar más créditos donde los principales beneficiarios serían los mismos clientes y socios de la Cooperativa.
- Mantener como prioridad el crear un ambiente de confianza y solidaridad entre la Cooperativa y los socios, con el fin de que se sientan parte importante del desarrollo de la misma.
- Estar siempre a la expectativa de consultar a los socios como están percibiendo los productos y servicios ofrecidos por la Cooperativa de forma tal que si se diere algún comentario negativo mejorarlo de inmediato.
- Investigar y desarrollar nuevos productos financieros con la finalidad de incentivar el ahorro y la inversión, como por ejemplo los depósitos a largo plazo.
- Mantener niveles bajos de comisiones en caso de que el actual Gobierno reduzca el costo real de los créditos entregados por las instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Libros:**

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos Pag 39. 1ra Edición. 1987. Mc Graw-Hill.  
México

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos Pag 46. 1ra Edición. 1987. Mc Graw-Hill.  
México

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos Pag 50. 1ra Edición. 1987. Mc Graw-Hill.  
México.

DICCIONARIO DE MARKETING, edición 1999, Madrid – España, página 66

KOTLER ,Philip, ARMSTRONG Gary, Fundamentos de Mercadotecnia, segunda edición,  
página 334

KOTLER Philip. Dirección de Marketing, Décima Edición

KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 278. 6ta Edición.  
Prentice-Hall. México

KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 306. 6ta Edición.  
Prentice-Hall. México.

KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 307. 6ta Edición.  
Prentice-Hall. México

KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 358. 6ta Edición.  
Prentice-Hall. México

KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 354. 6ta Edición.  
Prentice-Hall. México

KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Pag 470. 6ta Edición.  
Prentice-Hall. México

LAMBIN, JEAN- Jacques, Marketing Estratégico, Pag 471. 3ra Edición. Mc Graw-  
Hill/Interamericana de España S.A. 1995

LAMBIN, JEAN- Jacques, Marketing Estratégico, Pag 471. 3ra Edición. Mc Graw-  
Hill/Interamericana de España S.A. 1995

LEY DE COOPERATIVAS, actualizada a febrero del 2006.

NASSIR Sapag, Reinaldo Sapag. Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición.  
2004.

REVISTA LÍDERES. El Comercio, Lunes 22 de Marzo del 2009, Pag. 14

#### **Publicaciones:**

- El Cooperativismo en el Ecuador, Banco Central del Ecuador.
- Microfinanzas Rurales, Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.
- Espinoza Rodrigo, La importancia del control en las microfinanzas rurales

#### **Internet:**

- <http://cooperativaahorrocreditooscus>
- <http://cooperativas/historia/principiosrochdale>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dito>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Pucayacu\\_\(parroquia\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Pucayacu_(parroquia))
- [www.cotopaxi.gov.ec/archivos/Menu/PlanPucayacu](http://www.cotopaxi.gov.ec/archivos/Menu/PlanPucayacu)
- [www.diariohoy.noticias.cooperativasdeahorro](http://www.diariohoy.noticias.cooperativasdeahorro) y crédito
- [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)
- [www.inec.gov.ec/c/document\\_library/get\\_file?folderId](http://www.inec.gov.ec/c/document_library/get_file?folderId)
- [www.inec.gov.ec/c/document\\_library/get\\_file?folderId...](http://www.inec.gov.ec/c/document_library/get_file?folderId...)
- [www.iru.de/publicationen/sp/publicationen/courier/](http://www.iru.de/publicationen/sp/publicationen/courier/)
- [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)

**Anejos**



**ANEXO 1**  
**DESCRIPCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS (Año 2)**

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>INGRESOS</b>												
Apertura de cuentas	1/ \$990	\$990	\$990	\$990	\$990	\$990	\$990	\$990	\$990	\$990	\$990	\$990
Ahorros programados	\$39.471	\$42.412	\$45.352	\$48.292	\$51.233	\$54.173	\$57.113	\$60.053	\$62.994	\$65.934	\$68.874	\$71.815
Ahorros no percibidos por préstamos	\$9.259	\$9.948	\$10.638	\$11.328	\$12.018	\$12.707	\$13.397	\$14.087	\$14.776	\$15.466	\$16.156	\$16.845
Captaciones de Ahorros	\$31.203	\$33.453	\$35.704	\$37.954	\$40.205	\$42.456	\$44.706	\$46.957	\$49.207	\$51.458	\$53.709	\$55.959
Ingresos para Gastos Administrativos	\$493	\$575	\$658	\$740	\$823	\$905	\$988	\$1.070	\$1.153	\$1.235	\$1.318	\$1.400
Ingresos por ser socio/cliente de la Coop.	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150
Ingresos por intereses cobrados	\$749	\$808	\$874	\$941	\$1.013	\$1.085	\$1.203	\$1.216	\$1.284	\$1.358	\$1.431	\$1.504
Ingresos por pago de capital del cliente	\$14.637	\$15.921	\$17.285	\$18.752	\$20.301	\$21.764	\$23.288	\$24.683	\$26.150	\$27.697	\$29.159	\$30.726
Ingresos por intereses de mora	\$1.204	\$1.310	\$1.421	\$1.542	\$1.669	\$1.789	\$1.917	\$2.027	\$2.148	\$2.275	\$2.395	\$2.523
<b>EGRESOS</b>												
Retiros de ahorro	2/ \$9.361	\$10.036	\$10.711	\$11.386	\$12.062	\$12.737	\$13.412	\$14.087	\$14.762	\$15.437	\$16.113	\$16.788
Préstamos netos entregados de \$500	\$9.000	\$9.500	\$10.500	\$11.000	\$12.000	\$12.500	\$13.000	\$14.000	\$14.500	\$15.500	\$16.000	\$16.500
Préstamos netos entregados de \$1,000	\$11.000	\$11.000	\$12.000	\$13.000	\$14.000	\$15.000	\$15.000	\$16.000	\$17.000	\$18.000	\$19.000	\$20.000
<b>Depósitos a la vista</b>	<b>\$21.842</b>	<b>\$23.417</b>	<b>\$24.993</b>	<b>\$26.568</b>	<b>\$28.144</b>	<b>\$29.719</b>	<b>\$31.294</b>	<b>\$32.870</b>	<b>\$34.445</b>	<b>\$36.021</b>	<b>\$37.596</b>	<b>\$39.171</b>
Intereses pagados	\$104	\$112	\$119	\$127	\$134	\$142	\$149	\$157	\$164	\$172	\$179	\$187

Los ahorros de los depositantes y el retiro de los mismos no son tomados como ingresos y egresos respectivamente para la elaboración del Flujo de Caja, ya que constituyen dinero de terceras personas; pero son relevantes para la operación de la Cooperativa

1/ Captaciones de ahorros = Apertura de Cuentas + Ahorros Programados - Ahorros no percibidos por préstamos

2/ Retiros de ahorros = Captaciones de Ahorros \* 30% 3/ Depósitos a la vista = Captaciones de ahorros - Retiros

## DESCRIPCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS (Año 3)

DESCRIPCIÓN	Ref	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>INGRESOS</b>													
Apertura de cuentas	1/	\$1.110	\$1.110	\$1.110	\$1.110	\$1.110	\$1.110	\$1.110	\$1.110	\$1.110	\$1.110	\$1.110	\$1.110
Ahorros programados		\$75.111	\$78.408	\$81.705	\$85.001	\$88.298	\$91.595	\$94.892	\$98.188	\$101.485	\$104.782	\$108.078	\$111.375
Ahorros no percibidos por préstamos		\$17.619	\$18.392	\$19.165	\$19.939	\$20.712	\$21.485	\$22.259	\$23.032	\$23.805	\$24.578	\$25.352	\$26.125
Captaciones de Ahorros		\$58.603	\$61.126	\$63.649	\$66.173	\$68.696	\$71.220	\$73.743	\$76.266	\$78.790	\$81.313	\$83.837	\$86.360
Ingresos para Gastos Administrativos		\$917	\$1.028	\$1.139	\$1.250	\$1.361	\$1.472	\$1.583	\$1.694	\$1.805	\$1.916	\$2.027	\$2.138
Ingresos por ser socio/cliente de la Coop.		\$150	\$1.639	\$1.712	\$1.789	\$1.865	\$1.936	\$2.023	\$2.105	\$2.184	\$2.266	\$2.347	\$2.431
Ingresos por intereses cobrados		\$1.572	\$33.747	\$35.296	\$36.840	\$38.490	\$40.127	\$41.872	\$43.604	\$45.251	\$46.896	\$48.647	\$50.396
Ingresos por pago de capital del cliente		\$32.280	\$4.324	\$4.522	\$4.720	\$4.931	\$5.140	\$5.364	\$5.585	\$5.796	\$6.007	\$6.231	\$6.455
Ingresos por intereses de mora		\$4.137											
<b>EGRESOS</b>													
Retiros de ahorro	2/	\$17.581	\$18.338	\$19.095	\$19.852	\$20.609	\$21.366	\$22.123	\$22.880	\$23.637	\$24.394	\$25.151	\$25.908
Préstamos netos entregados de \$500		\$17.500	\$18.000	\$19.000	\$20.000	\$20.500	\$21.500	\$22.000	\$23.000	\$23.500	\$24.500	\$25.000	\$26.000
Préstamos netos entregados de \$1,000		\$20.000	\$21.000	\$22.000	\$23.000	\$24.000	\$25.000	\$26.000	\$27.000	\$28.000	\$29.000	\$30.000	\$31.000
<b>Depósitos a la vista</b>		<b>\$41.022</b>	<b>\$42.788</b>	<b>\$44.555</b>	<b>\$46.321</b>	<b>\$48.087</b>	<b>\$49.854</b>	<b>\$51.620</b>	<b>\$53.386</b>	<b>\$55.153</b>	<b>\$56.919</b>	<b>\$58.686</b>	<b>\$60.452</b>
Intereses pagados		\$195	\$204	\$212	\$221	\$229	\$237	\$246	\$254	\$263	\$271	\$279	\$288

Los ahorros de los depositantes y el retiro de los mismos no son tomados como ingresos y egresos respectivamente para la elaboración del Flujo de Caja, ya que constituyen dinero de terceras personas; pero son relevantes para la operación de la Cooperativa

1/ Captaciones de ahorros = Apertura de Cuentas + Ahorros Programados - Ahorros no percibidos por préstamos

2/ Retiros de ahorros = Captaciones de Ahorros \* 40% 3/ Depósitos a la vista = Captaciones de ahorros - Retiros

## DESCRIPCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS (Año 4)

DESCRIPCIÓN	Ref	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>INGRESOS</b>													
Apertura de cuentas	1/	\$1.230	\$1.230	\$1.230	\$1.230	\$1.230	\$1.230	\$1.230	\$1.230	\$1.230	\$1.230	\$1.230	\$1.230
Ahorros programados		\$115.028	\$118.681	\$122.334	\$125.987	\$129.641	\$133.294	\$136.947	\$140.600	\$144.253	\$147.906	\$151.559	\$155.212
Ahorros no percibidos por préstamos		\$26.982	\$27.839	\$28.696	\$29.553	\$30.410	\$31.266	\$32.123	\$32.980	\$33.837	\$34.694	\$35.551	\$36.408
Captaciones de Ahorros		\$89.276	\$92.072	\$94.869	\$97.665	\$100.461	\$103.257	\$106.053	\$108.850	\$111.646	\$114.442	\$117.238	\$120.034
Ingresos para Gastos Administrativos		\$1.373 \$150	\$1.496 \$150	\$1.619 \$150	\$1.742 \$150	\$1.865	\$1.988	\$2.111	\$2.234	\$2.357	\$2.480	\$2.603	\$2.726
Ingresos por ser socio/cliente de la Coop.		\$2.507	\$2.590	\$2.647	\$2.764	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150
Ingresos por intereses cobrados		\$52.132	\$53.881	\$55.427	\$57.544	\$2.854	\$2.931	\$3.026	\$3.108	\$3.205	\$3.290	\$3.377	\$3.465
Ingresos por pago de capital del cliente		\$9.337	\$9.650	\$9.924	\$10.306	\$59.459	\$61.195	\$63.124	\$64.942	\$66.955	\$68.789	\$70.726	\$72.643
Ingresos por intereses de mora						\$10.648	\$10.958	\$11.304	\$11.628	\$11.989	\$12.317	\$12.663	\$13.005
<b>EGRESOS</b>													
Retiros de ahorro	2/	\$26.783	\$27.622	\$28.461	\$29.299	\$30.138	\$30.977	\$31.816	\$32.655	\$33.494	\$34.333	\$35.171	\$36.010
Préstamos netos entregados de \$500		\$27.000	\$27.500	\$28.500	\$29.500	\$30.500	\$31.000	\$32.000	\$33.000	\$34.000	\$34.500	\$35.500	\$36.500
Préstamos netos entregados de \$1,000		\$31.000	\$33.000	\$34.000	\$35.000	\$36.000	\$37.000	\$38.000	\$39.000	\$40.000	\$41.000	\$42.000	\$43.000
<b>Depósitos a la vista</b>		<b>\$62.493</b>	<b>\$64.451</b>	<b>\$66.408</b>	<b>\$68.365</b>	<b>\$70.323</b>	<b>\$72.280</b>	<b>\$74.237</b>	<b>\$76.195</b>	<b>\$78.152</b>	<b>\$80.109</b>	<b>\$82.067</b>	<b>\$84.024</b>
Intereses pagados		\$298	\$307	\$316	\$326	\$335	\$344	\$354	\$363	\$372	\$381	\$391	\$400

Los ahorros de los depositantes y el retiro de los mismos no son tomados como ingresos y egresos respectivamente para la elaboración del Flujo de Caja, ya que constituyen dinero de terceras personas; pero son relevantes para la operación de la Cooperativa

1/ Captaciones de ahorros = Apertura de Cuentas + Ahorros Programados - Ahorros no percibidos por préstamos

2/ Retiros de ahorros = Captaciones de Ahorros \* 40% 3/ Depósitos a la vista = Captaciones de ahorros - Retiros

## DESCRIPCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS (Año 5)

DESCRIPCIÓN	Ref	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>INGRESOS</b>													
Apertura de cuentas	1/	\$1.380	\$1.380	\$1.380	\$1.380	\$1.380	\$1.380	\$1.380	\$1.380	\$1.380	\$1.380	\$1.380	\$1.380
Ahorros programados		\$159.311	\$163.409	\$167.508	\$171.607	\$175.705	\$179.804	\$183.902	\$188.001	\$192.100	\$196.198	\$200.297	\$204.395
Ahorros no percibidos por préstamos		\$37.369	\$38.331	\$39.292	\$40.253	\$41.215	\$42.176	\$43.138	\$44.099	\$45.060	\$46.022	\$46.983	\$47.945
Captaciones de Ahorros		\$123.322	\$126.459	\$129.596	\$132.733	\$135.870	\$139.008	\$142.145	\$145.282	\$148.419	\$151.556	\$154.694	\$157.831
Ingresos para Gastos Administrativos		\$1.880	\$2.018	\$2.156	\$2.294	\$2.432	\$2.570	\$2.708	\$2.846	\$2.984	\$3.122	\$3.260	\$3.398
Ingresos por ser socio/cliente de la Coop.		\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150
Ingresos por intereses cobrados		\$3.554	\$3.643	\$3.733	\$3.820	\$3.906	\$4.004	\$4.102	\$4.199	\$4.297	\$4.394	\$4.490	\$4.585
Ingresos por pago de capital del cliente		\$74.559	\$76.474	\$78.389	\$80.308	\$82.226	\$84.238	\$86.251	\$88.264	\$90.277	\$92.376	\$94.477	\$96.578
Ingresos por intereses de mora		\$17.612	\$18.064	\$18.516	\$18.969	\$19.421	\$19.896	\$20.372	\$20.848	\$21.324	\$21.819	\$22.315	\$22.810
<b>EGRESOS</b>													
Retiros de ahorro	2/	\$36.996	\$37.938	\$38.879	\$39.820	\$40.761	\$41.702	\$42.643	\$43.585	\$44.526	\$45.467	\$46.408	\$47.349
Préstamos netos entregados de \$500		\$37.500	\$38.500	\$39.500	\$40.000	\$41.000	\$42.000	\$43.000	\$44.000	\$45.000	\$46.000	\$47.000	\$48.000
Préstamos netos entregados de \$1,000		\$44.000	\$45.000	\$46.000	\$47.000	\$48.000	\$50.000	\$51.000	\$52.000	\$53.000	\$54.000	\$55.000	\$56.000
<b>Depósitos a la vista</b>		<b>\$86.325</b>	<b>\$88.521</b>	<b>\$90.717</b>	<b>\$92.913</b>	<b>\$95.109</b>	<b>\$97.305</b>	<b>\$99.501</b>	<b>\$101.697</b>	<b>\$103.893</b>	<b>\$106.089</b>	<b>\$108.286</b>	<b>\$110.482</b>
Intereses pagados		\$411	\$422	\$432	\$442	\$453	\$463	\$474	\$484	\$495	\$505	\$516	\$526

Los ahorros de los depositantes y el retiro de los mismos no son tomados como ingresos y egresos respectivamente para la elaboración del Flujo de Caja, ya que constituyen dinero de terceras personas; pero son relevantes para la operación de la Cooperativa

1/ Captaciones de ahorros = Apertura de Cuentas + Ahorros Programados - Ahorros no percibidos por préstamos  
 2/ Retiros de ahorros = Captaciones de Ahorros \* 30%  
 3/ Depósitos a la vista = Captaciones de ahorros - Retiros

**ANEXO 2**  
**INVERSION FIJA A PRECIO SOCIAL**

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	%
<b>EQUIPO DE OFICINA *</b>			<b>\$ 391,00</b>	0,74%
Teléfono de escritorio	3	95,00	\$ 285,00	
Celulares (plan corporativo)	3	10,00	\$ 30,00	
Walkie-Talkie	2	38,00	\$ 76,00	
<b>EQUIPO DE COMPUTACION *</b>			<b>\$ 3.246,00</b>	6,14%
Computadoras	6	476,00	\$ 2.856,00	
Multiuso (Fax-impresora-escáner)	1	195,00	\$ 195,00	
Fotocopiadora	1	195,00	\$ 195,00	
<b>OBRA CIVIL</b>			<b>\$ 27.000,00</b>	51,10%
Terreno (m2)	250	28,00	\$ 7.000,00	
Edificio (m2)	100	200,00	\$ 20.000,00	
<b>MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA</b>			<b>\$ 3.820,00</b>	7,23%
Escritorio para Asistentes	4	180,00	720,00	
Escritorio Secretarial	1	180,00	180,00	
Escritorio Gerencial	1	500,00	500,00	
Sillas giratorias	6	110,00	660,00	
Sillas pegables	10	60,00	600,00	
Cafetera	1	50,00	50,00	
Dispensador de agua	1	30,00	30,00	
Vasos plásticos (funda de 50 u)	10	2,00	20,00	
Cuadros decorativos	4	50,00	200,00	
Mini boveda	1	500,00	500,00	
Archivadores	3	120,00	360,00	
<b>Vehículo - camioneta *</b>	1	15.714,00	<b>\$ 15.714,00</b>	29,74%
<b>Aire acondicionado central *</b>	1	2.370,00	<b>\$ 2.370,00</b>	4,49%
<b>Suministros de oficina</b>	1	300,00	<b>\$ 300,00</b>	0,57%
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 52.841,00</b>	
IVA para bienes gravables 12% **			\$ 0,00	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 52.841,00</b>	<b>100,00%</b>

\* Se consideran insumos importados

\*\* Los impuestos al ser una mera transferencia de recursos no son tomados en cuenta en la evaluación social

**GASTOS DE ORGANIZACIÓN**

RUBRO	VALOR
Instalación de software *	380,95
Gastos de constitución	250,00
Superintendencia de Bancos	200,00
Obtención del RUC	0,00
Inscripción al Registro Mercantil	40,00
Número Patronal IESS	10,00
Permisos de Funcionamiento	300,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.180,95</b>

**GASTOS PUESTAS EN MARCHA**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Publicidad preoperativa	2.000,00
Prima seguros	2.510,27
Seguro edificio	1.724,56
Seguro vehículo	785,71
Impuestos **	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.020,54</b>

**GASTOS CAPACITACION**

<b>RUBRO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIOS</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Capacitación Cajeros	1	150	150
Capacitación Oficiales de crédito	1	200	200
Capacitación Colaboradores	4	100	400
<b>TOTAL</b>		<b>450</b>	<b>750</b>

**INVERSION DIFERIDA**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	1.180,95
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	7.020,54
GASTOS DE CAPACITACIÓN	750,00
IMPREVISTOS (5%)	447,57
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.399,06</b>

TABLA DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS PARA LA COOPERATIVA								
Inversiones	Monto	Año de Inversión	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de oficina	391,00	0	5	\$ 78,20	\$ 78,20	\$ 78,20	\$ 78,20	\$ 78,20
Equipo de computación	3.246,00	0	3	\$ 1.082,00	\$ 1.082,00	\$ 1.082,00		
Muebles y enseres de oficina	3.820,00	0	10	\$ 382,00	\$ 382,00	\$ 382,00	\$ 382,00	\$ 382,00
Edificio	27.000,00	0	20	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
Vehículo	15.714,00	0	5	\$ 3.142,80	\$ 3.142,80	\$ 3.142,80	\$ 3.142,80	\$ 3.142,80
Sistema de aire central	2.370,00	0	5	\$ 474,00	\$ 474,00	\$ 474,00	\$ 474,00	\$ 474,00
<b>TOTAL</b>	<b>52.541,00</b>			<b>\$ 6.509,00</b>	<b>\$ 6.509,00</b>	<b>\$ 6.509,00</b>	<b>\$ 5.427,00</b>	<b>\$ 5.427,00</b>
DEPRESIACION INICIAL				\$ 6.509,00	\$ 6.509,00	\$ 6.509,00	\$ 5.427,00	\$ 5.427,00
DEPRESIACION ACUMULADA				\$ 6.509,00	\$ 13.018,00	\$ 19.527,00	\$ 24.954,00	\$ 30.381,00

TABLA DE AMORTIZACIÓN							
Descripción	Valor	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Organización	1.180,95	20	\$ 236,19	\$ 236,19	\$ 236,19	\$ 236,19	\$ 236,19
Gastos de puesta en marcha	7.020,54	20	\$ 1.404,11	\$ 1.404,11	\$ 1.404,11	\$ 1.404,11	\$ 1.404,11
Gastos de capacitación	750,00	20	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
<b>TOTAL AMORTIZACION</b>			<b>\$ 1.790,30</b>	<b>\$ 1.790,30</b>	<b>\$ 1.790,30</b>	<b>\$ 1.790,30</b>	<b>\$ 1.790,30</b>

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>SUELDOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>SUELDOS PERSONAL</b>			
Gerente General	1	1.300,00	15.600,00
Secretaria/Recepcionista	1	400,00	4.800,00
Contador	1	500,00	6.000,00
Oficiales de crédito	1	400,00	4.800,00
Cajeras	1	400,00	4.800,00
Atención al cliente	1	350,00	4.200,00
Portero	1	350,00	4.200,00
Guardia	1	350,00	4.200,00
<b>SUBTOTAL SUELDO</b>	<b>8</b>	<b>4.050,00</b>	<b>48.600,00</b>
Suministros de oficina	1	125,00	1.500,00
Mantenimiento vehículo	1	40,00	480,00
Publicidad	1	150,00	1.800,00
Agua Potable ( suministro) 8734	1	30,00	360,00
Energia electrica ( suministro 1186080 K)	1	30,00	360,00
combustible ( unidad camioneta)	1	100,00	1.200,00
telefonía convencional	1	100,00	1.200,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>4.625,00</b>	<b>55.500,00</b>
Imprevistos 3%		138,75	1.665,00
<b>TOTAL</b>		<b>4.763,75</b>	<b>57.165,00</b>



### FLUJO DE CAJA PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	Ref.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(-) Inversion Inicial		-\$ 70.937					
(-) Capital de trabajo		-\$ 179.063					
(-) Reinversion inicial					-\$ 3.810		
<b>INGRESOS</b>			<b>\$ 11.352</b>	<b>\$ 52.095</b>	<b>\$ 112.434</b>	<b>\$ 203.276</b>	<b>\$ 333.897</b>
Ingresos para gastos de administracion			\$ 5.280	\$ 11.355	\$ 18.330	\$ 24.594	\$ 31.668
Ingresos para ser socio/ cliente de la coop			\$ 900	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800
Intereses pagados por prestamos			\$ 4.336	\$ 16.721	\$ 29.090	\$ 43.153	\$ 58.462
Ingresos por cuotas y atrasos			\$ 836	\$ 22.219	\$ 63.214	\$ 133.729	\$ 241.967
<b>EGRESOS</b>			<b>\$ 56.620</b>	<b>\$ 57.782</b>	<b>\$ 80.312</b>	<b>\$ 91.914</b>	<b>\$ 107.639</b>
Gastos administrativos			\$ 53.318	\$ 53.318	\$ 61.478	\$ 61.478	\$ 61.478
Intereses pagados a cuenta de ahorros			\$ 1.078	\$ 1.743	\$ 2.899	\$ 4.186	\$ 5.623
Gastos por prestamos irrecuperable			\$ 2.224	\$ 2.721	\$ 3.140	\$ 3.575	\$ 3.929
otros gastos					\$ 12.795	\$ 22.675	\$ 36.609
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>			<b>-\$ 45.268</b>	<b>-\$ 5.687</b>	<b>\$ 32.122</b>	<b>\$ 111.362</b>	<b>\$ 226.258</b>
(-) depreciaciones			-\$ 6.509	-\$ 6.509	-\$ 6.509	-\$ 5.427	-\$ 5.427
(-) amortizaciones			-\$ 1.790	-\$ 1.790	-\$ 1.790	-\$ 1.790	-\$ 1.790
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>			<b>-\$ 53.567</b>	<b>-\$ 13.986</b>	<b>\$ 23.823</b>	<b>\$ 104.145</b>	<b>\$ 219.041</b>
(+) depreciaciones			\$ 6.509	\$ 6.509	\$ 6.509	\$ 5.427	\$ 5.427
(+) amortizaciones			\$ 1.790	\$ 1.790	\$ 1.790	\$ 1.790	\$ 1.790
(+) valor de salvamento							\$ 493.409
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>		<b>-\$ 250.000</b>	<b>-\$ 45.268</b>	<b>-\$ 5.687</b>	<b>\$ 32.122</b>	<b>\$ 111.362</b>	<b>\$ 719.667</b>